

I SOLDI IN TESTA

Lezione N°269 – 15 maggio 2018

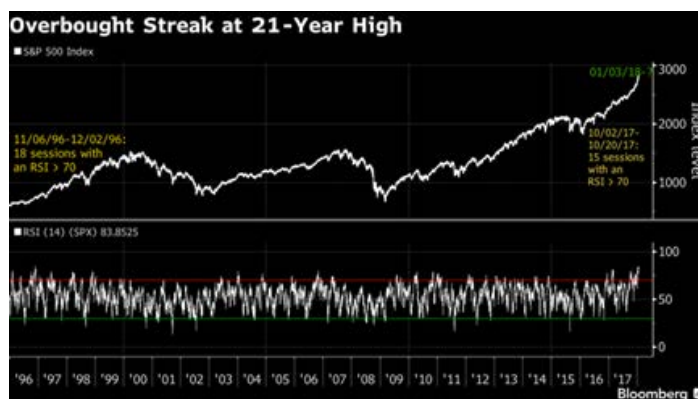
Antivulnerabilità Z = zoccolo duro n° 4

La trappola delle emozioni come zoccolo duro

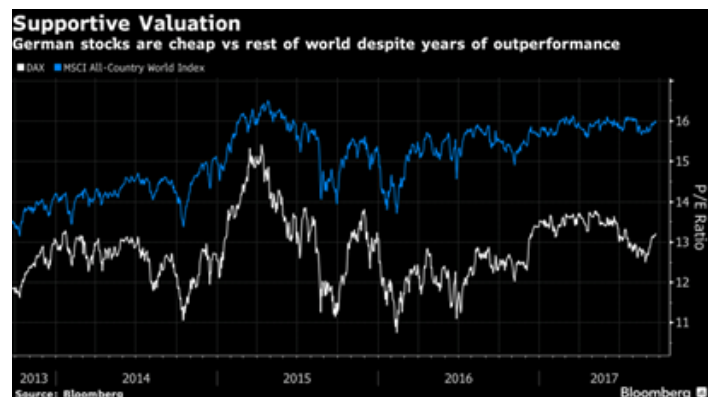
Come abbiamo visto, molte delle trappole del pensiero sono accentuate dalla combinazione con le trappole delle emozioni.

Le emozioni sono un importante elemento dell'inconscio (che non è solo cognitivo, ma anche emotivo). Per lo più hanno una funzione positiva. Ci spingono a continuare nei programmi di vita che si sono rivelati favorevoli per gli altri e per noi, e ci frenano dall'insistere in quelli che si sono rivelati negativi.

E tuttavia è bene tenere le emozioni sotto il controllo vigile della coscienza, altrimenti corriamo il rischio di imbarcarci in giudizi e azioni non ottimali, negativi per il nostro benessere complessivo. Il tema è stato molto trattato e qui daremo solo alcuni esempi.



Periodo di entusiasmo: l'indice misura il cambiamento e la rapidità del cambiamento. Come si vede sotto, l'indice di iper-comprato oscilla tra 0 e 100 e, storicamente c'è euforia quando è sopra 70 e pessimismo quando è sotto 30. In genere quando è sopra 75 come oggi, sui tempi lunghi torna sulla media come mostra la figura che riporta gli ultimi 22 anni. Fonte: Bloomberg modificata.



Le azioni tedesche sono a buon prezzo rispetto alle azioni del mondo. In termini di rapporto P/E sono a sconto anche rispetto a metà 2014. Fonte: Bloomberg modificata



Economist.com

Sui tempi molto lunghi la politica USA non rinforza il dollaro, ma nel decennio della crisi si è rinforzato. Fonte: Economist modificata.

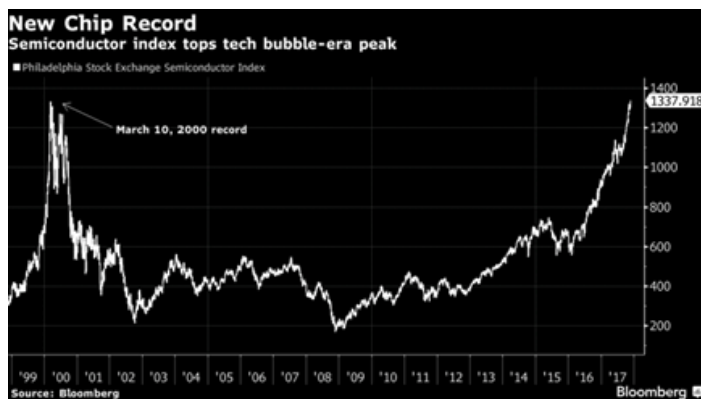
Lo zoccolo duro dei rimpianti e delle preoccupazioni per il futuro

L'esame delle figure precedenti non deve dare luogo a rimpianti del tipo: "Se avessi saputo che ... Se avessi fatto che ...". E' un errore e il consulente ci aiuta a evitarlo.

I rimpianti nascono da una giusta tendenza a tener conto di quel che è successo nel nostro passato prima di decidere il futuro: "Se avessi fatto così e così ..., Se invece avessi fatto colà ...". E tuttavia l'esame del passato è errato se ci fa commettere la fallacia dei costi sommersi. Il passato non è più modificabile. Quindi non dobbiamo rimpiangere il non aver scelto una linea d'azione più efficiente, per esempio l'aver investito in A nell'esempio fatto sopra e scoprire che A non è salito.

L'errore complementare è quello delle preoccupazioni per il futuro: queste sono positive solo se servono ad allargare il ventaglio delle possibilità. Sono negative se ci preoccupiamo nel timore di eventi negativi al momento sconosciuti o incerti.

Poniamo che, in seguito, capitino proprio questi eventi negativi: in tal caso ci siamo pre-occupati in passato e ora dobbiamo occuparci a risolvere il problema. Doppio sforzo. Se invece succede che non capitano, abbiamo sprecato emozioni e preoccupazioni inutili, temendo pericoli che non si sono verificati. In entrambi i casi, il bilancio non è ottimale.

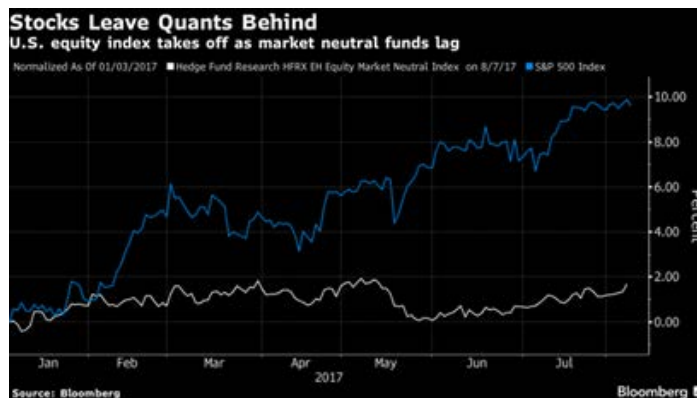


Difficile non provare rimpianti con oscillazioni di tal fatta. Ecco perché ci vuole un consulente, uno schermo tra noi e i nostri averi! Fonte: Bloomberg modificata.

Lo zoccolo duro dell'invidia

C'è l'invidia positiva e c'è l'invidia negativa. La prima è guidata da un controllo consapevole. Il confronto con le prestazioni o le condizioni di un'altra persona può spingere a migliorare le nostre: ambizione ed emulazione.

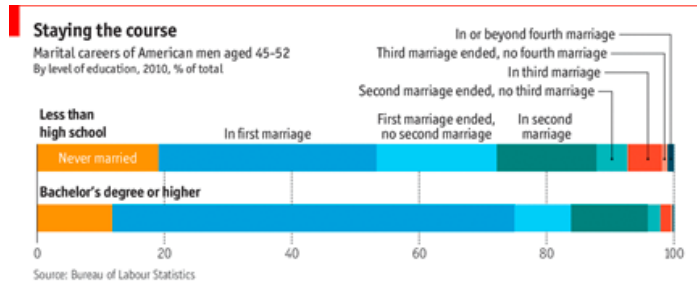
L'invidia negativa invece è inquinata dal desiderio di essere uguali all'altro non cogliendo che dipende solo da noi cercare di esserlo. Se l'invidia è innescata dalla presunta superiorità dell'Altro rispetto a Noi, e se la differenza è dovuta a fattori non modificabili, allora l'invidia è inutile perché non cambia le cose e peggiora il nostro stato d'animo. Ancora una volta l'inconscio innesca emozioni che la coscienza deve cercare d'inibire e guidare.



I "quanti" sono macchine e per loro fortuna non possono provare invidie. Altrimenti ... Un viatico per il consulente che non solo prova emozioni ma, soprattutto, capisce quelle dei clienti. Fonte: Bloomberg modificata.

Lo zoccolo duro della gelosia

Desiderate che qualcosa continui a restare vostro perché vi da soddisfazioni e piaceri. Eppure, se quel qualcosa è un essere animato, come in molti casi di gelosia, non è quel qualcosa che deve restare vostro, ma voi che dovete restare nella sfera degli interessi e degli affetti dell'altro. Essere gelosi vuol dire cercare di controllare la volontà altrui, contro il libero arbitrio (vedi sopra). I tentativi di controllo sono spesso controproducenti perché agli altri per solito non piace essere controllati. Di conseguenza l'emozione della gelosia è una trappola perché va contro i vostri reali interessi. Essa dipende da una tendenza della mente umana, un tempo salutare e benefica, ma oggi spesso dannosa. Si tratta dell'asimmetria tra perdite e guadagni. Fa più male perdere qualcosa di quanto non abbia fatto bene entrarne in possesso. E tuttavia non si tratta né di perdite né di guadagni vostri: riguardano altri. La gelosia è dunque una variante dell'egocentrismo.



La gelosia ha a che fare con questi dati? Chi più ha studiato più è stabile nella vita affettiva. Fonte: Bloomberg modificata.

Lo zoccolo duro delle perdite

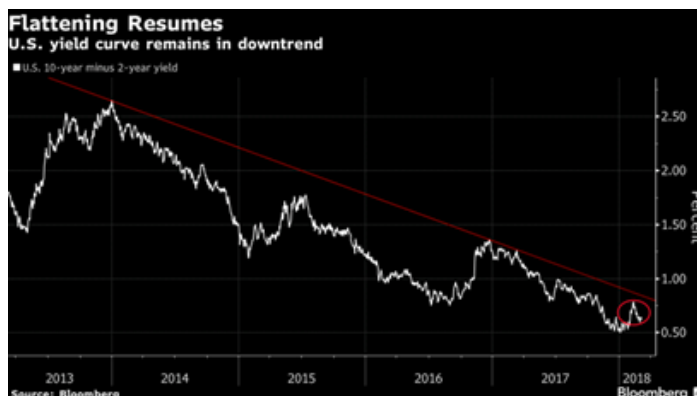
Numerose volte si è detto e ridetto che le perdite fanno più male di quanto facciano bene i guadagni di medesima entità. L'asimmetria era un tempo salutare perché evitava pericoli mortali. Oggi non funziona bene perché spesso non abbiamo paura dei veri pericoli (vedi sopra). In questi casi il timore di perdere ci fa sprecare emozioni e ci impedisce di accettare un livello corretto di rischio e d'incertezza. Il timore di perdite induce a prudenze ingiustificate, immobilismi e dolori, se le perdite si verificano. L'eccessiva prudenza non ci ha permesso di compensare le perdite con guadagni equivalenti se non superiori. Il risultato opposto si ottiene con una saggia e prudente diversificazione, evitando di concentrarsi in una sola direzione, ma distribuendo le risorse su tutte le possibilità immaginabili.



Quanto più i mercati diventano volatili quanto meno piacciono gli ETF e quante più occasioni ci sono per i fondi attivi. Avere ETF e stare bene si scotra con molti "zoccoli duri". Fonte: Bloomberg modificata.

Lo zoccolo duro delle fissazioni

La trappola dei costi sommersi, alimentata da emozioni negative, porta a fissazioni. Si confonde tenacia e ricerca di obiettivi con fissazione cieca e la testardaggine. Questo può avvenire semplicemente perché non si accetta che quell'investimento, materiale o immateriale, si sia rivelato inefficiente e non ottimale. Così s'insiste. Ci si immerge in una cieca escalation, e si finisce per scambiare la cocciutaggine per il rispetto di se stessi e il tener fede ai propri principi.



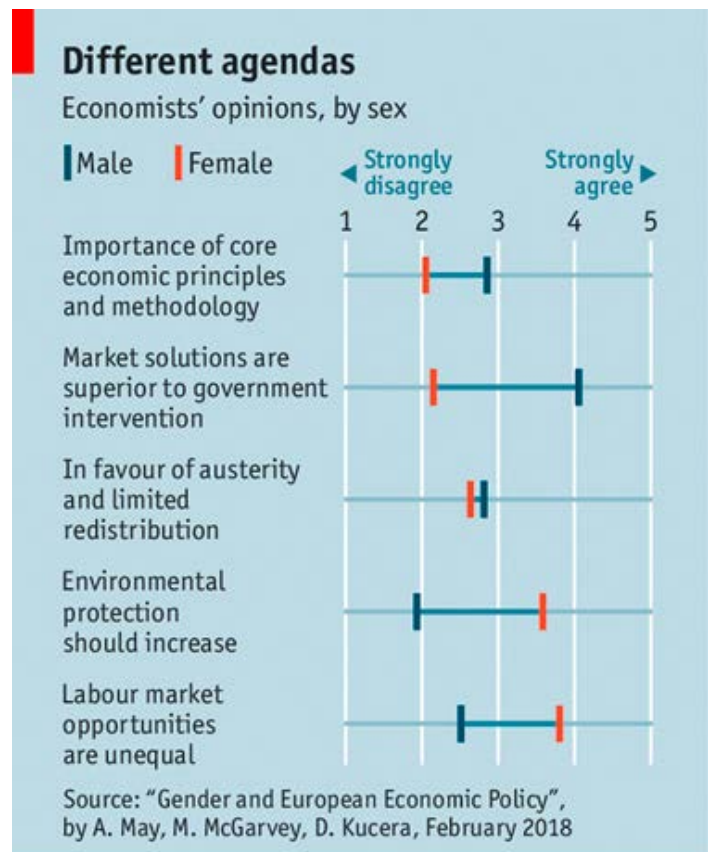
Chi si è intestardito con il reddito fisso mentre i tassi continuano a scendere? Fonte: Bloomberg modificata.



Fonte: Bloomberg modificata.

Le donne hanno emozioni diverse dagli uomini? E' uno zoccolo duro?

Gli scienziati dovrebbero essere freddi e obiettivi. Certo il sesso non dovrebbe influire. E invece non è così! Se persino gli economisti hanno pareri diversi in funzione del loro stile e della loro personalità, come si potrebbe gestire il benessere di una persona se non ci fosse un'altra persona che può entrare in risonanza.

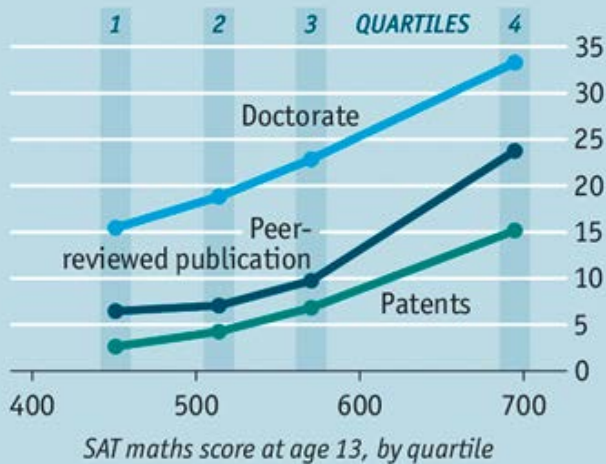


Economist.com

Le economiste scienziate donne hanno una prospettiva più egualitaria e pensano di più ai nostri figli: sentono che le opportunità sul mercato sono asimmetriche e vorrebbero proteggere di più l'ambiente. Infine vorrebbero regolare il mercato tramite autorità centrali. Fonte Economist modificata.

Don't stop 'til you get enough

United States, share of adults* with various accomplishments, by SAT score, %



Source: Robertson et al. (2010) *Within the top 1% of mathematical-reasoning ability when aged 13

Economist.com

L'empatia va praticata con grande cautela in un mondo complesso e incerto. In generale è benefica, a patto che riguardi azioni a corto raggio e che comunque hanno conseguenze solo nella sfera vostra e delle poche persone coinvolte, senza andare oltre questi confini. Altrimenti si trasforma nella presunzione di sapere che gli altri hanno le stesse nostre preferenze e nell'imporle loro. Infine l'empatia locale può ingannarci facendoci focalizzare solo sull'evento che abbiamo davanti, senza farci riflettere sui costi a lungo termine che coinvolgono altri.

Un'incapacità di mettersi nei panni altrui che, col tempo, può condurci a forme velate di superiorità ed egocentrismo, se non di latente violenza.

A Legacy of Financial Attitudes

Parents who had children under the age of 21 said they had no problem with their daughter's future husband managing the couple's finances.



Source: UBS Global Wealth Management

Bloomberg



Prof. Paolo Legrenzi

Laboratorio di Economia Sperimentale
Paolo Legrenzi (Venezia, 1942) è professore emerito di psicologia cognitiva presso l'Università Ca' Foscari di Venezia, dove coordina il Laboratorio di Economia Sperimentale nato dalla partnership con GAM. È membro dell'Innovation Board della Fondazione Università Ca' Foscari.

www.gam.com seguiteci anche su:



Disposizioni importanti di carattere legale

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.