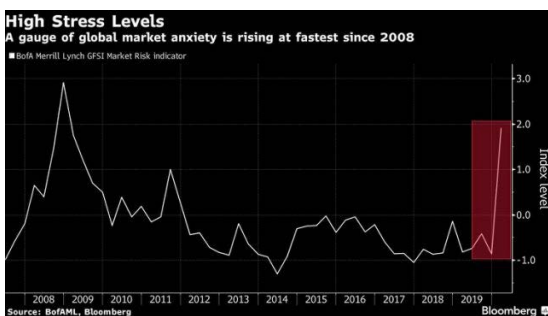


# PAURA E PANICO: CONTAGI BIOLOGICI, CONTAGI FINANZIARI, CONTAGI PSICOLOGICI

Per paradosso si potrebbe dire che siamo tornati alla normalità, non la “nuova normalità”, ma quella vera, quella che si manifesta per periodi di tempo molto lunghi. Solo che di essa ce ne eravamo dimenticati perché era dal 2009 che non avevamo più conosciuto uno stato di cose “ansioso” sui mercati finanziari.



L'indice di rischio di BOFA Merrill Lynch è tornato a livelli che non conosceva da 12 anni, ora che è terminato o che sta per terminare il più lungo mercato toro della storia. Fonte: Bloomberg modificata.

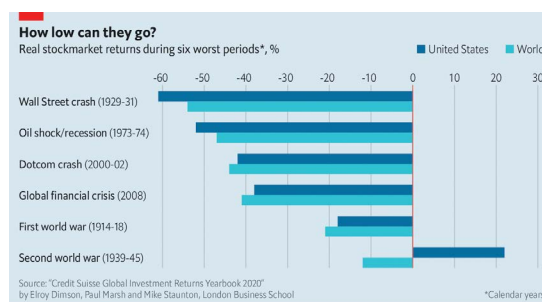
La paura non è solo un'emozione individuale, si può anche trasmettere. Noi non siamo soltanto vittime delle paure altrui o dei contagi della paura che si trasformano in panico collettivo. Possiamo anche essere noi stessi a trasmettere paure agli altri. Pensiamo a tutti i contesti di vita in cui svolgiamo un ruolo “educativo”, per esempio con un figlio, con il proprio gruppo di lavoro, con i propri gli allievi a scuola o in un gruppo sportivo, con i nostri clienti se siamo un consulente a cui sono stati affidati i risparmi. In queste situazioni abbiamo cioè una posizione tale per cui i nostri comportamenti fungono da modello e possono quindi generare o attenuare le paure negli altri, poiché apprendono le nostre paure per imitazione.

In tutti questi contesti in cui noi siamo consulenti, genitori, organizzatori, educatori è perciò importante riuscire a trasmettere le paure giuste. Nel caso specifico dei risparmi affidati a un consulente le paure “giuste” sono quelle che prescindono dai tempi brevi.

Non è possibile, in linea generale, spiegare nel dettaglio ogni singolo caso, perché non possiamo prevedere tutti gli scenari in cui un bambino o una persona si troverà ad agire nella vita. Dobbiamo spiegare il meccanismo in generale, cioè come funzionano le paure, mostrare come valutare le paure in relazione ai “veri” pericoli, così che la persona possa costruirsi da sola, con il tempo, la propria capacità di immunizzarsi dalle paure sbagliate. Il bambino si preoccupa se vede il genitore preoccupato, il cliente si preoccupa se vede il consulente preoccupato. E si preoccupa molto di più di un adulto, perché non capisce o non sa per quale motivo l'adulto è preoccupato. Dobbiamo quindi essere in grado di modulare la trasmissione delle paure, cioè dobbiamo riuscire a commisurare la comunicazione delle paure attraverso i nostri comportamenti e atteggiamenti, adattandole alla natura effettiva di quel pericolo. In conclusione ogni consulente dovrà insegnare alle persone, da un lato, ad avere paure giuste ed equilibrate e dall'altro a non avere paure sbagliate, perché eccessive.



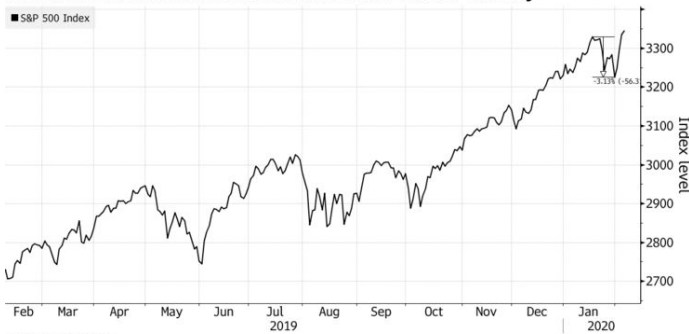
**Prof. Paolo Legrenzi**  
Professore emerito di psicologia cognitiva presso l'Università Ca' Foscari di Venezia



A seconda delle età le persone hanno conosciuto uno o più di questi periodi di “mancati guadagni”. Nel mio caso: 1973, 2000, 2008. Questa è però più paurosa perché non è stata innescata da uno shock economico o finanziario ma da uno shock biologico. Fonte: Economisti modificata.

Come può fare un genitore o un consulente a educare un figlio o un cliente alle paure? In linea generale è importante non nascondere i pericoli ai bambini e ai ragazzi, perché hanno bisogno di imparare che il mondo non solo è pericoloso, ma anche che contiene anche una certa quantità di incertezza e quindi è necessario accettare il tasso di incertezza da cui derivano alcuni pericoli. È anche possibile, in alcuni casi eccezionali, tacere il pericolo al bambino o ridimensionarlo. Tuttavia si tratta di una strategia rischiosa, innanzi tutto perché nascondere i pericoli corrisponde a dare un quadro del mondo in cui il bambino può sentirsi invulnerabile, mentre vulnerabile lo sarà sempre.

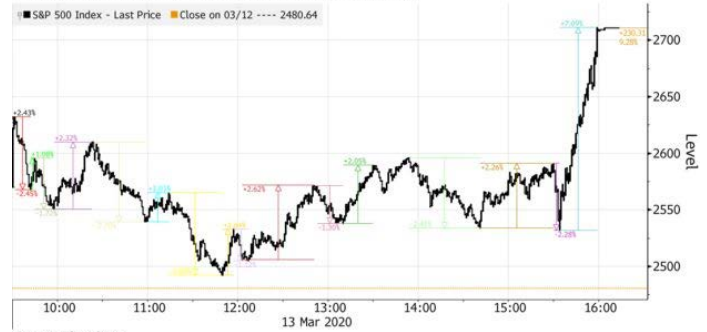
**That's It?**  
U.S. stocks hit records after short bout of virus-induced volatility



La reazione al coronavirus ha seguito il consueto ciclo dei fenomeni improvvisi, inaspettati e terrificanti: all'inizio è stato negato, e lo S&P500 non ne ha risentito. Poi si è iper-reagito con uno stato d'ansia e mercati altalenanti come si è visto nella giornata del 13 marzo. Fonte: Bloomberg modificata.

Ecco il paradosso dell'invulnerabilità: non accettare i periodi di "perdite", o meglio di "mancati guadagni", porta a reazioni eccessive. Inutile negare: il cliente o il bambino coglie comunque la preoccupazione dell'altro, senza però comprenderla e quindi interpretando la paura in modo scorretto, magari attribuendosi colpe che non ha o immaginandosi situazioni terribili che possono renderlo molto insicuro. Senza altro ogni pericolo deve essere spiegato al bambino con parole ed esempi adatti all'età, anche facendo ricorso a favole e metafore per renderlo comprensibile. E starà alla saggezza del genitore, dell'educatore, decidere quando e a quale età il bambino deve prendere coscienza dell'esistenza di certi pericoli. Tuttavia, in situazioni di emergenza o quando il panico collettivo si è diffuso, è necessario fornire tutte le informazioni necessarie affinché il bambino possa capire che cosa sta accadendo, perché tante persone intorno a lui hanno paura e per quale motivo alcune abitudini di vita sono state modificate, come per esempio sta accadendo nel momento in cui scriviamo in occasione di questo nuovo virus.

**Rollercoaster Ride**  
S&P 500 sees 16 swings of at least 1% in one day



La giornata del 13 marzo 2020 ha visto 16 oscillazioni superiori all'1% per poi terminare con un rialzo eccezionale. Fonte: Bloomberg modificata.

Un consulente deve senz'altro presentare i pericoli che potrebbero manifestarsi ai suoi clienti, ma deve farlo in modo chiaro e realistico, senza ingigantirli o drammatizzarli. In alcuni casi è anzi essenziale minimizzare i pericoli, proprio per evitare che i clienti coinvolti vivano la situazione con un eccesso di paura. Inoltre consideriamo anche che le persone hanno già la tendenza a ingigantire i problemi, soprattutto se non comprendono le caratteristiche di quel pericolo e le conseguenze che può comportare, e che quindi possono lasciarsi prendere dalla paura e, contagiandosi l'un con l'altro, dal panico.

**Sinking Feeling**  
U.S. Treasury yields set fresh record low as entire curve dips below 1%



Un altro stato di cose eccezionale: tutti i tassi USA, persino quelli dei governativi a 30 anni, sono sotto zero. Il reddito fisso non renderà nulla per molto, molto tempo. Fonte: Bloomberg modificata.

Quando in un'azienda si ha un obiettivo importante che coinvolge tutto un gruppo di persone appartenenti a quella organizzazione, è necessario che il gruppo abbia una speranza di successo e così da poter avere una buona dose di entusiasmo. Diventa quindi necessario evitare di sottolineare il pericolo dell'insuccesso, che può certamente esserci, ma che frustra i lavoratori e li demotiva, interrompendo quel circolo della speranza che è innescato dall'immaginarsi di poter superare ogni pericolo che via via incontreranno. Anche il presentare ogni evento, ogni obiettivo da raggiungere come una situazione di "emergenza", come un pericolo da affrontare (anche quando oggettivamente non lo è), è molto deleterio.

**Dollar Rebounds**

Greenback trades near highest since 2017 on market volatility



Source: Bloomberg

Nei momenti di paura il dollaro è considerato un rifugio. Fonte: Bloomberg modificata.

In sintesi, in tutte le situazioni descritte, il nostro compito sarà dare il giusto bilanciamento ai pericoli reali e alle corrispondenti paure, senza volerle eliminare completamente, perché la paura fornisce anche la spinta alla preparazione, all'impegno, a tutto ciò che rende più probabile superare una prova. E dobbiamo insegnare una cosa ancora più importante: l'autonomia delle paure. Le persone devono imparare a valutare da sé le proprie paure, imparando ad avere paura delle cose oggettivamente pericolose. Come abbiamo detto, non possiamo farlo proponendo un elenco di casi, perché la vita è troppo variegata e l'incertezza si presenta sotto svariate forme, si deve insegnare il meccanismo generale, che potremmo riassumere con queste parole: non essere vittime delle paure altrui e interiorizzare le paure altrui, ma costruirci da noi le nostre paure. Se costruiamo da soli le nostre paure, più probabilmente avremo le paure giuste, perché le creeremo sulla base delle nostre esperienze.



<https://www.giunti.it/autori/paolo-legrenzi-3227>

Paolo Legrenzi: questa lezione è la rielaborazione di un capitolo del libro *Paura, panico, contagio*, Giunti editore, che è disponibile da mercoledì 18 marzo. La copertina mostra un funambolo che procede su una fune equilibrando pericoli e paure. Si tratta cioè di avere le paure proporzionate ai pericoli. Nei mercati in perdita le paure sono sempre esagerate perché una discesa fa male il doppio di una salita della stessa entità.

**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.

Per maggiori informazioni visitate il sito [GAM.com](http://GAM.com)



**Importanti avvertenze legali:**

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.