



## **“Lo psicopatico vince in Borsa perchè sa rischiare”**

*Roma – Una certa dose di pazzia non guasta, per avere successo in Borsa. Un'equipe di psicologi statunitensi ha messo a confronto un gruppo di 15 “psicopatici funzionali” e trenta individui con coefficiente di intelligenza nella media. Coinvolti nella simulazione di un gioco finanziario, gli psicopatici hanno sonoramente battuto i normali, moltiplicando il capitale di partenza. La ricerca scientifica è stata pubblicata sul Journal of Psychological Science, rivista della Società psicologica statunitense. << In molti casi – sostiene Antoine Bechara che insegna neurologia all'università dello Iowa ed è tra i firmatari dell'articolo – un buon investitore di borsa presenta alcuni caratteri dello “psicopatico funzionale” >>.*

*La vittoria schiacciante degli psicopatici – persone affette da turbe dell'emotività causate dalla lesione di un'area del cervello – si spiega con la loro maggiore propensione al rischio.*

*Di fronte a un azzardo che comportava la possibilità di perdere poco ma guadagnare molto, spesso la ragione suggeriva ai normali di trattenersi. I volontari “emotivamente turbati” si abbandonavano invece liberamente all'alea.*

*Vincendo il più delle volte.*

*Gli individui turbati, alla fine di un ciclo di venti investimenti, avevano incrementato il capitale del 25% contro il 20% dei razionali prudenti. Il loro segreto era nel non scoraggiarsi anche di fronte a una serie di risultati negativi.*

*<< La nostra ricerca – concludono gli psicologi – spiega come mai siano molte di più le persone che investono in obbligazioni rispetto alle azioni di Borsa, nonostante queste ultime siano notoriamente più redditizie >>.*

*Il comportamento prudente di chi teme di perdere anche solo una piccola parte del proprio capitale è ben noto agli psicologi, che l'hanno battezzato “avversione miope alla perdita”. Ne sono immuni, sembra, le persone con una lesione cerebrale capace di far prevalere la parte emotiva su quella razionale.*

*<< Le emozioni – spiega Baba Shiv della Stanford Graduate School of Business, uno degli autori dell'articolo – giocano un ruolo fondamentale nell'accelerare il processo decisionale. Certo in alcune circostanze è meglio inibire la risposta emotiva, e affidarsi alla ragione >>.*

*Gli psicologi statunitensi hanno studiato per ora il comportamento degli investitori di Borsa.*

*<< Ma siamo convinti – sostiene Baba Shiv – che le stesse conclusioni possano essere tratte per gli avvocati di successo e i manager >>.*

*Fra gli autori della ricerca figura anche Antonio Damasio, uno dei principali neurologi contemporanei che insegna all'università dello Iowa e sottolinea da sempre quanto sia importante ascoltare le proprie emozioni per prendere le decisioni migliori.*

*Elena Dusi*  
*La Repubblica 20/9/2005*

### **COMMENTO A CURA DEL DOTT. ALESSANDRO BOVARO**

Vi mando questo articolo perché mi ha molto incuriosito e mi piacerebbe ricevere un parere da qualcuno un pò più esperto di me in materia...

Quello che senz'altro ha attirato la mia attenzione e destato la mia curiosità, pur non interessandomi di training finanziario, è stato il sottolineare l'importanza dell'emotività nell'ambito decisionale.

Leggendo e rileggendo l'articolo mi è sembrato di ritrovare quei discorsi fatti più volte nell'ambito della psicologia dello sport, in particolare quando si provava a descrivere i campioni sportivi e le loro caratteristiche d'eccellenza.

Fraasi come:

- ✓ **“maggiore propensione al rischio”**
- ✓ **“la ragione suggeriva ai normali di trattenersi”**
- ✓ **“il loro segreto era nel non scoraggiarsi anche di fronte a una serie di risultati negativi”**
- ✓ **“comportamento prudente di chi teme di perdere”**

sembrano descrivere appieno i comportamenti di quei fenomeni sportivi che tanto ammiriamo:

- . il giocatore di pallavolo che verso la fine di un set combattuto, sul punteggio di 24 – 23 decide comunque di forzare la battuta e di cercare l'ace...
- . il pilota a cui servono pochi punti per far suo il titolo mondiale, e, nonostante tutto, preferisce non fare calcoli e lottare fino all'ultimo metro del circuito per arrivare primo...
- . il campione di calcio, che nel momento decisivo di una partita, quando l'arbitro assegna un rigore a favore della sua squadra, non esita a strappare il pallone dalle mani di un compagno, pur di poter realizzare il gol...

Questi, e mille altri esempi che ad ognuno possono venire in mente, rappresentano uno degli aspetti più spettacolari dello sport.

E parlando di sport non si possono tralasciare i campioni, sportivi non comuni, che permettono a noi semplici spettatori di appassionarci e qualche volta di immedesimarci, gioendo per una vittoria che, pur non appartenendoci, sentiamo un pò nostra.

Ebbene io penso che la differenza tra loro, i campioni, e noi, gli spettatori o semplici appassionati sportivi, al di là delle qualità fisiche e tecniche, sia proprio questa incoscienza, o, se vogliamo forse esagerare, questa pazzia...

Come osserva il giornalista nel suo articolo la "gente comune" preferisce razionalizzare le proprie scelte, evitando di intraprendere azioni rischiose che possono mettere in pericolo quello che si è conquistato fin'ora. E se il proverbio afferma che "Chi non risica, non rosica", si può dire che i campioni hanno fatto loro tale detto, dimostrando il loro valore aggiunto prendendo decisioni che possono essere sì rischiose, ma che se portate a termine hanno spesso un esito vincente.

Nelle telecronache sportive si sente spesso dire "quel giocatore ci ha messo il cuore", questo perché l'atleta ha abbandonato quegli schemi razionali a cui siamo abituati e ha agito d'istinto, usando la parte emotiva, che rappresenta un pò l'istinto primordiale.

Ed è proprio l'istinto, o intuito, quel segnale che si accende dentro di noi nelle situazioni più difficili e ci permette di superarle.

Certo la nostra società ci ha portato a farne sempre meno uso, preferendogli l'aspetto più "logico", quello fondato sulla ragione, e se questo in alcune circostanze rappresenta il comportamento corretto, o almeno quello più adatto, in altre sicuramente costituisce un ostacolo, un limite.

Trasformare i limiti in possibilità (di successo) è sicuramente la frase che meglio riassume questo piccolo discorso, però bisogna ricordare che per effettuare questa trasformazione bisogna prima raggiungere questi limiti, e per farlo occorre avere la capacità e l'abilità di mettersi in gioco, senza timore di fallire; paura questa che costituisce un potente freno al raggiungimento dei nostri obiettivi.

Dopotutto nessuno è perfetto, e a tutti è concesso di sbagliare e in caso di errori, continuando con le frasi fatte, bisogna ricordarsi che domani...

è sempre un altro giorno.... (da cui ricominciare...)