

PSICOLOGIA E TRADING

I bisogni umani

Non è detto che i bisogni sottostanti a una attività di trading siano di natura economica. Nella sfida del trading ognuno proietta le proprie esigenze fondamentali. Una volta che i bisogni umani superano la soglia della sopravvivenza l'individuo è disponibile alla realizzazione personale e professionale. La scala di bisogni di Maslow (1954) è suddivisa in cinque differenti livelli, da quelli di base (necessari alla sopravvivenza dell'individuo) ai più complessi (di carattere sociale). L'individuo si realizza passando per i vari stadi, i quali devono essere soddisfatti in modo progressivo e gerarchico. Questa scala è conosciuta come "La piramide di Maslow". I livelli di bisogni sono:

1. Bisogni fisiologici (fame, sete, ecc.)
2. Bisogni di salvezza, sicurezza e protezione
3. Bisogni di appartenenza (affetto, identificazione)
4. Bisogni di stima, di prestigio, di successo
5. Bisogni di realizzazione di sé (realizzando la propria identità e le proprie aspettative e occupando una posizione soddisfacente nel gruppo sociale).

Maslow non si limita a una classificazione, ma postula l'esistenza di una gerarchia dei bisogni, che sarebbe in funzione dello sviluppo dell'individuo. A suo giudizio ci sarebbe un ordine prioritario nei bisogni, nel senso che ognuno di noi comincia a ricercare la soddisfazione dei bisogni prioritari prima di passare alla categoria successiva. Questi bisogni di ordine inferiore, una volta soddisfatti, lasciano spazio ai bisogni della classe superiore, che iniziano così a influenzare il nostro comportamento. Ci sarebbe quindi un'attenuazione progressiva dell'intensità dei bisogni soddisfatti e un'intensità crescente, invece, per quelli di ordine superiore non ancora soddisfatti. L'analisi di Maslow riesce a mettere in evidenza la struttura multidimensionale e gerarchizzata dei bisogni.

Queste categorie di bisogni coesistono sempre, ciò che cambia è il grado d'importanza che ognuna di esse può assumere a seconda dell'individuo o, per uno stesso individuo, a seconda delle circostanze. E' chiaro che il bisogno di stima e quello di realizzazione di sé giocano un ruolo essenziale soprattutto sull'investitore, che si trova anche a dover gestire il senso di colpa per eventuali vincite facili.

“Secondo Abraham Maslow solo poche persone vivono, entrano nel "regno" dell'auto-realizzazione, nella maggior parte dei casi perché i bisogni primari sono già stati realizzati. Diverse cose sono associabili alla "auto-realizzazione" - essere sicuri di riuscire a superare le sfide della vita, scegliere tra quello che vale di più e di meno, sentire che il proprio tempo è stato utilizzato in modo creativo e inventivo.

Successivamente la gerarchia dei bisogni di Maslow è stata adattata per includere una complessità maggiore di elementi nell'area dell'auto-realizzazione. I bisogni umani includono quindi la sete di conoscenza e il bisogno per l'ordine estetico e la bellezza, oltre a un bisogno "trascendentale" oltre il quale l'auto-realizzazione porta al bisogno di aiutare gli altri per trovare degli scopi nella vita.

Come possiamo vedere il bisogno di auto-realizzazione è intrinseco in noi, e, in generale ci serve per migliorarci sempre. È una sorta di competizione con noi stessi che ci permette di aumentare le nostre ricchezze, fisiche e spirituali. Per alcuni, investire fornisce un interesse comune con amici e parenti. I club dell'investimento, soprattutto in America, sono ormai diffusi su tutto il territorio. Per non parlare di forum e newsgroup, che in Rete, hanno permesso a tutti di sentirsi parte di un gruppo. L'investimento in borsa, soprattutto in periodi "toro" quando i guadagni sono più democraticamente generalizzati delle perdite, diventa argomento di conversazione all'aperitivo con gli amici, nel dopocena. In periodi di vittorie tutti stanno investendo in borsa, e questo fornisce uno status molto più importante della macchina o dell'orologio di marca.

Ma quando il toro lascia il posto all'orso, nessuno più ne parla, se non demonizzando la borsa.

Quindi, se in generale, l'auto-realizzazione è una forza positiva, dobbiamo stare attenti che non ci

porti a investire in modo meno saggio. Se l'unico motivo per cui investiamo in borsa è che questo ci fa sentire realizzati, le probabilità che i nostri investimenti non siano fatti con cura salgono.”

(Tagliani, 2009,

http://www.saperinvestire.it/index.php?option=com_content&task=view&id=111&Itemid=0)

Infatti, se il trader svolge il proprio lavoro con una profonda motivazione intrinseca legata all'autorealizzazione piuttosto che per guadagnare denaro, sicuramente esso non si guadagnerà, ma lo si perderà. In altre parole il trader focalizzerà tutti gli sforzi verso l'apparire (competente, intelligente), e non verso l'avere (profitto). L'appagamento emotivo, la realizzazione di sé, poter parlarne nei clubs e nei salotti hanno sicuramente un costo economico molto alto. I grandi gestori di fondi americani (Warren Buffet, Peter Lynch, George Soros e altri) sono noti per non parlare mai delle loro strategie se non a cose fatte, e quando hanno incassato il dovuto. Sono dei grandi mercenari del trading, lo fanno per soldi e ne sono contenti. L'esatto opposto di coloro che ricercano altri obiettivi. La realizzazione di sé avviene a posteriori, dopo che hanno dimostrato con i titoli di essere capisaldi del capitalismo finanziario.



Roberto Zagatti è il fondatore di www.studioforex.it

Laureato in Economia (indirizzo psicologico) e in Giurisprudenza, è approdato ai mercati del forex e delle commodities dopo una lunga esperienza nel settore bancario e della promozione finanziaria. La sua metodologia d'analisi dei

mercati prende spunti sia dalla matematica del caos sia da indicatori para-fondamentali.

È membro affiliato della CFA Italian Society e membro della IAREP (International Association for Research in Economic Psychology)