

TRADING E DROGA D'AZIONE (ACTING OUT)

Seguace del branco

Un interessante fenomeno osservato è l'effetto branco, di cui abbiamo traccia anche nel famoso testo di Le Bon, *Psicologia delle folle* (1895).

Nel testo si sottolinea come la tendenza umana sia quella di sbagliare insieme ad altri piuttosto che essere giusti da soli. Per cui l'investitore tenderà ad andare nella direzione del branco, comprare quando tutti comprano, e non vendere quando nessuno vende. In questo modo l'investitore rimane con il cosiddetto "cerino in mano". Come afferma Le Bon, l'individuo in folla acquista, per il solo fatto del numero, un sentimento di potenza invincibile. Ciò gli permette di cedere a istinti che, se fosse rimasto solo, avrebbe senz'altro represso. Infatti il bisogno di sentirsi inseriti in un qualsiasi contesto sociale è più forte che seguire il proprio istinto o ragione individuale. Ecco finalmente qualcosa di cui si può far parte, ma la tessera per questo club è molto cara.

Mentre nella vita reale i "contrarian" pagano sempre salato il loro atteggiamento individualista, nel mondo della borsa invece si paga salato l'associazionismo. Sembra che il mondo della borsa sia speculare al mondo reale. Ciò che funziona in uno funziona in modo opposto nell'altro. La presenza di altre persone può influire sulle nostre prestazioni anche creando distrazione, ossia spingendoci a pensare agli altri, a reagire a essi o a controllare quello che stanno facendo, sviando così la nostra attenzione dal compito da svolgere. Quando i nostri impulsi a fare due cose diverse contemporaneamente – concentrarsi sul compito e reagire agli altri – cominciano a entrare in conflitto l'una con l'altra, ci agitiamo e ci attiviamo fisiologicamente. Questa attivazione, come quella causata dal timore della valutazione, può migliorare le prestazioni nei compiti semplici e ostacolarle nei compiti difficili. Un modo per evitare gli effetti dirompenti prodotti da un pubblico consiste nell'accettarsi che le reazioni accessibili – quelle che hanno maggiori probabilità di essere stimulate dall'attivazione – siano quelle che aiutano a eseguire il compito. È possibile rendere

accessibili le risposte appropriate eseguendo ripetutamente il compito. Questo esercizio comporta l'ulteriore vantaggio di accrescere la fiducia in se stessi, così da non temere la valutazione del pubblico e renderci meno suscettibili alla distrazione. (Smith, Machie, 2009). Infatti ciò dipende dal "repetire juvant". Ripetere più volte un'azione fa sì che il controllo dell'azione passi da un controllo "attento" a uno più disinvolto, poiché il corpo e la mente sono più a loro agio con il compito assegnato.

Un'altra caratteristica deleteria del trader medio è quella della Action Addiction (Zagatti, Omeotrading 2000), la droga d'azione. Il trader è sotto stress, è pressato da pensieri di ogni tipo. La tensione aumenta, sia a causa del disappunto per eventuali perdite, sia dell'euforia per eventuali successi momentanei. Quale migliore soluzione per resistere alla pressione dei pensieri che non l'azione?

L'azione è sempre stata la panacea per evitare il pensiero, e qui la ritroviamo in pieno. Più il trading è veloce, e meno possibilità di pensare vi sono. L'azione poi, ovviamente, aumenta la probabilità di perdere, in quanto le situazioni favorevoli sono rare, e vanno colte con pazienza. Sembra di vedere un ciclo d'azione ricorrente, sia sul mercato che nella vita: un obiettivo, il mettersi in gioco, i problemi, il non saperli risolvere, l'evitare i problemi, l'azione disordinata fine a sé stessa, la sconfitta. In pratica l'azione fine a sé stessa che tende a risolvere i problemi invece che indirizzarsi agli obiettivi, tende a diventare essa stessa un problema (Walter, 1990).

A questo proposito facciamo un riferimento all' ACTING OUT (agire), che può essere definito come il meccanismo di difesa secondo cui il soggetto per affrontare i conflitti emotivi e le fonti di stress agisce senza riflettere o senza preoccuparsi delle possibili conseguenze negative. Ciò può avvenire o perché la pulsione non è stata mai espressa verbalmente, o perché è troppo intensa per potersi scaricare in parole, o perché il soggetto manca di capacità di elaborazione.

Allo stesso modo la grande massa dei traders reagisce istintivamente alle notizie del mercato, attivandosi immediatamente per

a)uscire dal mercato se in perdita

b)cavalcare il mercato se lasciati fuori

In ogni caso avviene una vera e propria manifestazione di acting out, che opera un by pass di qualsiasi atteggiamento riflessivo e razionale.

Legenda fotografie:

nr 1 foto Didascalia

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.

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