

1 dicembre 2020 15:14

Il Tao del Denaro: trasformare la paura e l'avidità

di [Alessandro Pedone](#)



In un [precedente articolo](#) abbiamo accennato ad una teoria sui bisogni umani e sulla loro soddisfazione attraverso il denaro che abbiamo, giocosamente, chiamato il Tao del Danaro.

Si fonda sull'idea che esistono sostanzialmente due sole forme di "energie", "tensioni", "tendenze", nelle quali si differenziano i bisogni umani. Mescolando queste forme di tensioni in proporzioni diverse si ottengono le infinite tipologie di bisogni umani.

Le due tensioni fondamentali, secondo questo approccio sono:

- il bisogno di **sicurezza**, ovvero percepire che la propria sopravvivenza, non solo in senso strettamente fisico o biologico, non è in nessun modo minacciata;
- il bisogno di **autorealizzazione**, che si manifesta in una infinità di forme tutte caratterizzate dall'espansione del soggetto verso qualcosa. Creatività, libertà, conquista, raggiungimento, accrescimento, sono tutti concetti che rappresentano sfumature diverse di questo bisogno.

Associati a questi due bisogni, in particolare nel campo degli investimenti finanziari, vi sono due emozioni che costituiscono la radice psicologica di tutti gli errori che si possono fare in relazione alle scelte in campo economico-finanziario.

La prima emozione è la **paura**.

Si ha paura di perdere i propri soldi. La paura, in genere, blocca o porta a fuggire. E' un'emozione molto forte che può essere sia molto utile che molto dannosa. La paura è un'emozione che si collega al bisogno di sicurezza. La seconda emozione è l'**avidità**. Uso volutamente un'espressione che ha una connotazione negativa perché desidero sottolineare qui l'aspetto degenerato di questa tensione a "conquistare" il denaro fine a sé stesso. L'avidità porta a fare scelte sconsiderate basate più sulla speranza che non sulla realtà. Di per sé, però, anche l'avidità può avere sia una componente utile che una componente disastrosa. L'avidità è collegata al bisogno di autorealizzazione.

Trasformare le emozioni

Non è mai utile cercare di "combattere" le emozioni. Non esistono emozioni negative o positive, esistono emozioni che in uno specifico contesto possono essere più funzionali o disfunzionali. In funzione della nostra capacità di riconoscerle, tutte le emozioni hanno una componente molto utile perché ci forniscono informazioni fondamentali su noi stessi.

Affinché ciò accada è indispensabile in primo luogo saper riconoscere dentro di noi l'insorgere forte di quella specifica emozione (quindi saper distinguerla dalle altre, e ciò richiede un po' di esercizio e consapevolezza interiore) e successivamente essere in grado di collegarla allo specifico bisogno al quale è associata.

Ogni emozione infatti è sempre collegata ad un bisogno più o meno transitorio, più o meno fondamentale per noi, ma non c'è emozione che non sia collegata ad un bisogno.

Quindi, in primo luogo è indispensabile accettare l'emozione, riconoscerla, non tentare di reprimerla ma collegarsi al bisogno sottostante.

Quale informazione mi sta dando la paura che provo in questo momento vedendo il valore del mio portafoglio scendere così rapidamente?

Oppure, al contrario, **quale informazione mi sta dando questo forte desiderio di guadagnare denaro rapidamente attraverso operazioni finanziarie?**

Nel primo caso: di cosa, precisamente, ho paura? Il denaro è un *potenziale astratto*. Rimanda sempre ad altro. Perdendo il denaro si perde, psicologicamente, nella nostra testa, qualcosa di diverso dal denaro ma che ci appare collegato.

Così, guadagnando denaro, si sta guadagnando, psicologicamente altro.

Cos'è quest'altro che spaventa o attrae?

Il solo fatto di prendere consapevolezza delle specifiche cose che per noi sono rappresentate, in quello specifico momento, dal denaro, costituisce la maggior parte del lavoro per trasformare la paura o l'avidità. Identificati i veri bisogni connessi alla paura di perdere o al desiderio di guadagnare il denaro, allora è possibile iniziare ad affrontare il vero problema al quale l'emozione richiama. Affrontare, ovviamente, non deve mai significare rimuovere, minimizzare, razionalizzare, ecc.

La componente positiva dell'emozione ci sta dicendo che quella cosa è veramente importante per noi. E' fondamentale "mettere energia" in quella cosa, cioè inserire progettualità, risorse che possono essere denaro così come risorse intellettive, affettive, relazionali.

Trasformare la paura

Affrontiamo adesso un po' più specificatamente la paura.

Si tratta di un'emozione molto utile fino a quando, come per tutte le emozioni, non prende il sopravvento. Nel caso degli investimenti finanziari la paura può avere due risvolti disfunzionali. Il primo è quello di impedirci di investire in strumenti con un rendimento atteso elevato. I mercati finanziari premiano chi accetta (e sa gestire) l'incertezza. Non c'è rendimento associato alle cose che non hanno rischio. Se si ha così paura di perdere i propri risparmi, allora non si è disponibili a prendere neppure in considerazione l'idea che qualcosa possa andare storto. Questo - di fatto - è disfunzionale perché l'incertezza fa parte della vita e fa parte integrante degli investimenti.

Il secondo caso nel quale la paura può costituire un problema molto grande è quando abbiamo già investito in attività rischiose ed i mercati finanziari stanno andando molto male, spesso in combinazione con qualche evento che è anche all'attenzione di tutti i media.

Il recente caso della pandemia a Marzo è un esempio classico (ma ricordiamo il caso del fallimento di Lehman Brothers, l'attentato alle torri gemelle, e molti altri).

In questo caso, la paura porta a vendere gli investimenti nel momento peggiore e costituisce forse un danno anche peggiore rispetto al non investire affatto (almeno nel breve termine).

Come si trasforma la paura? In una parola sola: attraversandola.

Il primo passo, come abbiamo già detto parlando in generale della trasformazione delle emozioni, è accettare il fatto che sentiamo questa emozione e osservare quale sia il bisogno reale al quale si collega. Fatto questo è utile iniziare a fare una lista, possibilmente scritta, di tutto ciò che potrebbe andare storto. Non basta scrivere semplicemente "ho paura di perdere i soldi", ma è necessario indicare come si teme che questo possa accadere. Scrivere un elenco su cosa più ci spaventa riesce a mettere questa paura più a contatto con la realtà. Verbalizzare queste paure con qualcuno che sa ascoltare senza giudizio, senza voler dare "soluzioni", ma essendo in ascolto profondo è un'altra cosa che aiuta moltissimo a far sciogliere quelle paure non collegate alla realtà.

Compilata la lista di tutte le cose di cui si ha paura, nel dettaglio, si inizia ad approfondire cosa si potrebbe concretamente fare per evitare quella cosa e come effettivamente potremmo porre rimedio a quella specifica causa. E' molto utile scrivere prima quelle che sono le decisioni che desideriamo prendere nel caso in cui accada qualcosa di fortemente negativo agli investimenti che ci apprestiamo a fare. Guardando in faccia tutto ciò che può andare storto, approfondendo, la paura tende a sciogliersi e trasformarsi in una sensazione di **confidenza** nei confronti delle decisioni che si assumono. Dalla paura alla confidenza è il percorso di trasformazione delle emozioni collegate al bisogno di sicurezza.

Trasformare l'avidità

L'avidità è quasi sempre collegata ad assenza di progettualità.

In genere chi avverte forte il bisogno di guadagnare tanto e velocemente è perché non ha chiarezza o fiducia su quello che sono i suoi progetti a medio-lungo termine.

In alcuni casi c'è anche una componente "ludica" nel desiderio di fare investimenti finanziari con rendimenti elevati e rapidi. Non bisogna reprimere o trascurare anche questa componente. Quando si capisce che si investe anche per avere degli stimoli in parte intellettivi (sentire di aver usato il proprio intelletto per "vincere" qualcosa) ed un po' adrenalinici (emozione legata all'incertezza), può essere molto utile dedicare una parte molto piccola del

portafoglio (ma non tale da apparire insignificante) ad investimenti che possano rispondere a questi bisogni, senza mettere a rischio l'intero capitale di cui si dispone.

A parte l'aspetto della componente ludica, quando c'è un desiderio smodato di guadagnare tanto nel breve termine è perché l'investitore ha una carenza di progettualità.

L'energia che si mette nel cercare di guadagnare tanto e velocemente si potrebbe direzionare molto utilmente per cercare di creare dei progetti di vita a più lunga portata, senza però trascurare il fatto di scomporre questi progetti in parti più brevi, comprese quelle da realizzare immediatamente.

Una delle cause che blocca molte persone nel fare progetti a lungo termine è la paura di fallire. Se si fanno dei progetti e poi questi non si realizzano viene intaccata la propria autostima. Per queste persone è un po' come mettersi "in gabbia".

Le persone che hanno la tendenza ad essere avide, sono in genere anche molto rigide e chi è molto rigido, proprio perché tende a giudicare molto severamente i fallimenti, fa molta fatica a progettare.

Al contrario i progetti sono indicazioni di tendenza. L'unica cosa certa di un progetto a lungo termine è che non si realizzerà mai precisamente nei termini in cui si è pensato.

E' indispensabile avere la flessibilità mentale per comprendere che il progetto a lungo termine è utile per fornire la "stella polare" verso la quale tendere. Fornisce la direzione. E' molto utile perché stimola l'energia interiore per mettersi in cammino, intraprendere il viaggio. Ciò che ci riserverà il viaggio è nelle mani del destino.

Purtroppo, la quasi totalità di coloro che parlano di obiettivi - anche molti professionisti che dichiarano di aiutare i clienti a raggiungere gli obiettivi - non comprendono la vera funzione degli obiettivi, ma questo è tema di un prossimo articolo.

CHI PAGA ADUC

l'associazione non **percepisce ed è contraria ai finanziamenti pubblici** (anche il 5 per mille)

[La sua forza sono iscrizioni e contributi donati da chi la ritiene utile](#)

DONA ORA (<http://www.aduc.it/info/sostienici.php>)