23 novembre 2021 11:50

Perché investi: le 4 motivazioni umane

di Alessandro Pedone

"*Se si possiede il nostro **perché** della vita,*
si va d'accordo quasi con ogni domanda sul come."
Friedrich Nietzsche, Il crepuscolo degli idoli, 1888

"*C'è un "perché" nascosto in tutte le cose*
che conduce ad un altro "perché",
il quale suggerisce un piccolissimo imprevisto "perché",
da cui scaturisce probabilmente un altro,
nuovissimo e appena nato "perché"."
Dacia Maraini, Dentro le parole, 2006

"*L'amore infantile segue il principio:*
*amo **perché** sono amato.*
L'amore maturo segue il principio:
*sono amato **perché** amo.*
L'amore immaturo dice:
*ti amo **perché** ho bisogno di te.*
L'amore maturo dice:
*ho bisogno di te **perché** ti amo*."
Erich Fromm, L'arte di amare, 1956

Nel precedente articolo, di cui questo rappresenta la continuazione ideale, ho illustrato un diverso approccio alle scelte finanziarie rispetto a quello decisamente più comune in finanza. Il nuovo approccio supera due limiti importantissimi dell'approccio attuale ma, per essere applicato implica che l'investitore faccia un esame, il più approfondito possibile, di quelli che in genere vengono chiamati "**obiettivi d'investimento**". Il cosiddetto "*Goal-based Investing*" è considerato la nuova frontiera della consulenza finanziaria. I pochi che dichiarano di utilizzarlo, però, spesso usano il termine più per ragioni di marketing che comprendendo e applicando il senso profondo che sta alla base di questo nuovo approccio alle scelte d'investimento.
Al termine "obiettivo d'investimento", in genere, vengono fatti associare tre aspetti:

- un **importo**, ad esempio 200.000 euro.
- una **data** di scadenza, ad esempio: fra 10 anni.
- **un'etichetta**, ad esempio: cambio casa.

Inteso in questo senso, l'obiettivo d'investimento è certamente un passo avanti rispetto agli obiettivi d'investimento intesi come: "*crescita del capitale nel medio termine con moderate oscillazioni*" e simili, ma è

ancora largamente insufficiente ad orientare i comportamenti degli investitori in senso utile agli scopi profondi della propria vita.
Per questa ragione preferisco usare un termine diverso: "*perché investo*". Lo faccio per sottolineare che si desidera fare una ricerca veramente profonda di cosa l'investitore cerca nel rapporto con i propri investimenti finanziari.

Il difficile compito di stabilire gli obiettivi d'investimento

In genere un investitore non è in grado di rispondere alla domanda: *quali sono i tuoi obiettivi d'investimento*? Spesso la domanda non viene neppure pienamente compresa.
In passato ho scritto già diversi articoli in proposito. Ne ricordo alcuni nei quali il lettore potrebbe trovare degli spunti più interessanti con un approccio un po' più classico rispetto a quello proposto di seguito.
In "Cosa vuoi dai tuoi soldi" ho affrontato il tema dal punto di vista della Piramide di Maslow.
In "'Perché investi il tuo denaro?' Ovvero: teoria essenziale degli obiettivi finanziari" ho presentato un modello un po' più pratico basato su 4 categorie di bisogni fondamentali degli investitori.
In "Il Tao del denaro" ho presentato un modello un po' più originale di concepire i bisogni finanziari che ha ispirato più di un lettore, almeno così mi è stato riferito.
Comunque si approcci il problema è fondamentale che l'investitore sia pienamente cosciente che la ricerca dei propri profondi, autentici, obiettivi d'investimento è un lavoro che richiede molto tempo. Non è un compito che si può fare in qualche riunione o dedicando un paio di pomeriggi.
E' un lavoro che si inizia sapendo che negli anni andrà ripreso più e più volte fino a quando l'investitore sente di aver maturato un rapporto sereno con il proprio denaro e con le proprie scelte d'investimento.
Se i "perché investo" non portano serenità nelle scelte d'investimento, significa che non sono stati approfonditi sufficientemente.

Le quattro motivazioni fondamentali degli esseri umani

Una tradizione sapienziale orientale (1) presenta le quattro motivazioni fondamentali degli esseri umani. Possono essere applicate ad ogni attività umana. Trattandosi di un campo spirituale, inizialmente sono state applicate essenzialmente alle motivazioni che spingono ad agire il ricercatore spirituale, ma poiché afferiscono alla natura profonda dell'essere umano, si possono applicare ad ogni azione da noi compiuta, in qualsiasi settore, compreso quello degli investimenti finanziari.
Secondo questa filosofia, scavando in profondità, ogni azione degli esseri umani è spinta da una qualche combinazione di queste 4 motivazioni.

- **Paura**: agiamo per sfuggire a qualcosa che temiamo possa capitare non agendo o per alleviare la sofferenza temuta o subita
- **Desiderio**: agiamo perché desideriamo una qualche gratificazione che pensiamo possa essere conseguenza del nostro agire.
- **Dovere**: agiamo per un senso di gratitudine, di responsabilità o perché sentiamo che è giusto nei confronti di una persona o un gruppo di persone.
- **Amore**: agiamo per l'interesse di una persona o un gruppo di persone perché sentiamo il desiderio di fargli del bene.

La *paura* è un potentissimo motivatore. Il problema è che a lungo termine non è sostenibile e spesso fa fare azioni molto poco ragionate. Nel campo degli investimenti finanziari agire per paura è quasi sempre causa di grandissimi danni. Esempi classici sono vendere nei momenti di *panic selling* o aumentare il rischio del portafoglio per recuperare le perdite o compensare le minusvalenze.
Il *desiderio*, in finanza, si può più chiaramente chiamare avidità. Più in generale, nella vita, agire per desiderio - come facciamo quasi tutti - porta necessariamente ad insoddisfazione perché come tutte le tradizioni sapienziali dell'uomo insegnano, una volta raggiunto un desiderio ne sorge immediatamente un altro. Il Premio Nobel Daniel Kahneman e Angus Deaton hanno pubblicato nel settembre 2010 una ricerca dal titolo "High Income Improves Evaluation of Life But Not Emotional Well-Being" evidenziando chiaramente che avere più soldi contribuisce alla soddisfazione esistenziale globale solo fino ad un certo limite (75 mila dollari all'anno di reddito, naturalmente è un

valore medio che si applica agli Stati Uniti di 10 anni). Oltre quella soglia la qualità della vita non viene sostanzialmente intaccata da un reddito maggiore. Successo materiale e benessere sono due concetti affini, mai coincidenti, per un piccolo tratto della rispettiva scala dimensionale.
In finanza, agire motivati dal desiderio significa essenzialmente puntare esclusivamente a massimizzare il rendimento. E' una strada che - in genere - porta anche ad un riduzione del rendimento che il mercato spontaneamente potrebbe generare se le motivazioni dell'investitore fossero più ampie.
Se agire per paura o desiderio ci allontana quasi certamente dal soddisfare i nostri bisogni profondi, come esseri umani, il *dovere* e *l'amore* sono due motivazioni molto più efficaci.
Nel campo degli investimenti finanziari, agire per senso del dovere è spesso legato al senso di rispetto che l'investitore nutre per i sacrifici che quel denaro ha rappresentato per sé stessi e la propria famiglia. Spesso amministriamo denaro che solo in parte è stato generato da noi. Quel denaro, comunque, ha rappresentato sacrifici anche per l'intera famiglia.
Investirli correttamente (comunque vogliamo declinare questa espressione) per molti è considerato prima di tutto un dovere.
L'amore - come in ogni cosa nella nostra vita - è sempre la motivazione più efficace, anche negli investimenti finanziari. L'esempio più classico di investimento per amore è probabilmente un'esperienza diretta vissuta da quasi tutti i lettori: i nonni che mettono da parte ogni anno una certa cifra per quando il nipote sarà maggiorenne.
Le sfaccettature di un investimento fatto con la prevalente motivazione legata all'amore possono essere infinite.
Come capiremo meglio nel prossimo paragrafo, la motivazione è qualcosa di interiore, non è direttamente connessa all'azione che si compie.

La catena dei perché?

Acquisita la distinzione relativa alle quattro motivazioni delle azioni degli esseri umani si tratta adesso di fare un'indagine interiore per risalire a queste ragioni.
Lo strumento più efficace è la "catena dei perché" che consiste nel fare un po' come fanno i bambini in una certa fase del loro sviluppo domandando incessantemente il perché delle cose e ripetendo la domanda "perché?" dopo ogni risposta.
Ogni nostra azione (o volontà di azione) può celare una combinazione di tutte e quattro le motivazioni, in genere con forte prevalenza di una di queste quattro. Non è l'azione in sé che indica la motivazione. Prima ho usato l'esempio della nonna che mette da parte dei soldi per il nipote e l'ho indicato come classico esempio di motivazione legata all'amore, ma in alcuni casi potrebbe essere legata al dovere, oppure al desiderio di essere apprezzata come nonna o ancora alla paura che non facendo quel gesto si possa essere disprezzati dalla figlia.
Per chi non ha l'abitudine all'auto-indagine non è semplicissimo scavare in profondità nel proprio animo.
Un buon metodo è sempre quello di scrivere, magari in un quaderno così da riprendere il lavoro in più tempi. L'atto di scrivere implica di per sé una certa presa di coscienza. Non cerchiamo di andare direttamente alla motivazione finale. Procediamo per piccoli gradi, facciamo un esempio.
Poniamoci la domanda (magari scrivendola): "*Perché investo?*".
Poi scriviamo la prima risposta che viene in mente, ad esempio: "*Perché in futuro potrò avere più soldi.*" Quindi ci domandiamo: "*Perché in futuro voglio avere più soldi?*" e potremmo darci la risposta: "*Perché potrò comprare o fare delle cose che oggi non posso permettermi?*" quando arrivano risposte di questo tipo, cioè un po' vaghe, può essere utile soffermarci un attimo non tanto sul perché, ma sullo specificare meglio la risposta altrimenti la catena dei perché rischia di indebolirsi, quindi potremmo domandarci: "*Quali cose che oggi non posso fare vorrò fare in futuro?*" Se la risposta si orienta verso qualcosa di realmente specifico allora ci orientiamo verso una motivazione legata al desiderio. Non dobbiamo demonizzare questa motivazione. Basta essere consapevoli che raggiunto quel desiderio probabilmente ne sorgerà un'altro, ma non c'è assolutamente niente di male - anzi - nell'utilizzare i risparmi per appagare qualche desiderio.
Altri potranno avere una risposta alla domanda: "*Perché in futuro voglio avere più soldi?*" del tipo: "*Perché non si sa mai…*". Una risposta del genere indirizza verso una motivazione legata alla paura ed anche in questo caso è fondamentale indagare per specificare meglio la risposta estremamente vaga, ad esempio: "*Quali imprevisti nel futuro penso che potranno essere affrontati meglio con più soldi?*"
Attraverso la catena dei perché si può giungere alle quattro motivazioni di base.

Chiarificare le motivazioni

E' del tutto normale arrivare alla conclusione che si investe per un'ampia sfaccettatura di motivi. C'è sempre sia una componente di paura, sia una componente di desiderio, sia una componente di dovere che di amore.
L'obiettivo finale dovrebbe essere quello di arrivare ad una chiarificazione di queste quattro componenti specificando il più possibile a cosa sono legate le paure ed i desideri, ma anche il senso del dovere e le persone che amiamo che desideriamo beneficiare.
Compiuta questa forte chiarificazione possiamo scomporre gli investimenti in "conti mentali" ed a ciascuno di questi conti mentali possiamo collegare delle euristiche essenziali che ci aiutino a raggiungerle.
Se il progetto d'investimento sarà costruito su una base così solida sarà per noi molto più facile applicare i comportamenti previsti dalle euristiche in ogni fase di mercato.
Coglieremo dai mercati finanziari il massimo di quello che potranno esprimere, in relazione alle nostre caratteristiche e - soprattutto - potremo goderci il viaggio, invece di essere sempre colti da dubbi. Sarà molto più facile minimizzare i rimorsi/rimpianti e massimizzeremo le gratificazioni, quelle più autentiche.

NOTE

1 - Bhaktivinoda Thakura commento a "*The Nectarean Instructions of Lord Caitanya*" di SRI SRI CAITANYA SIKSAMRTA, del 12 Giugno 2

CHI PAGA ADUC
l'associazione non **percepisce ed è contraria ai finanziamenti pubblici** (anche il 5 per mille)
La sua forza economica sono iscrizioni e contributi donati da chi la ritiene utile
DONA ORA (http://www.aduc.it/info/sostienici.php**)**