

FINANZA COMPORTAMENTHALER: The Nudge

• • • •

The Nudge – RES COGITANS o RES EXTENSA ?

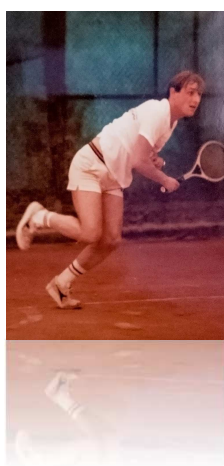
Milano 01 ottobre 2019

DARIO CARLONI

Essere Umano



LA “MIA STRADA”...



Oggi
Docente Psicoterapeuta e
Preparatore Mentale



30 anni
“Homo oeconomicus”

DUE DOMANDE SUL «MESTIERE»



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni

PF Professione
finanza

Dualismo Cartesiano



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

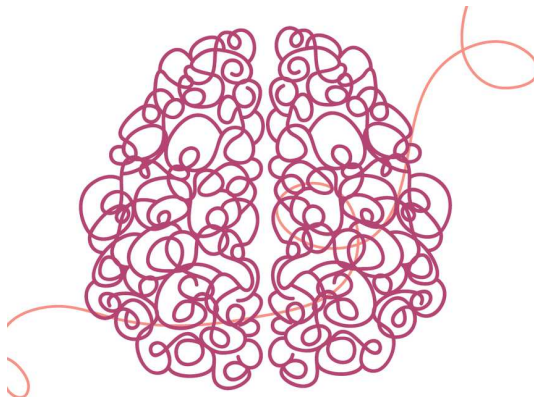
MASTER 2019



Dario Carloni

PF Professione
finanza

LA COMPLESSITÀ DELLA MENTE UMANA



FINANZA COMPORTAMENTHALER:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



“Finanza comportamentale” “Nudge”

«Comportamenthaler»

FINANZA COMPORTAMENTHALER:
The Nudge

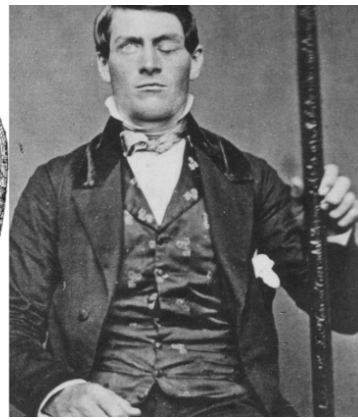
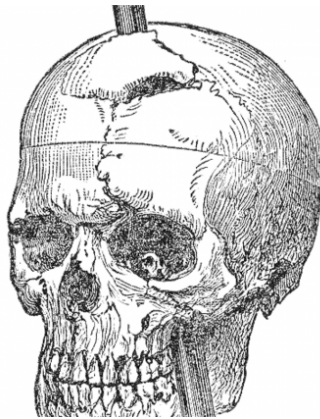
MASTER 2019



Dario Carloni

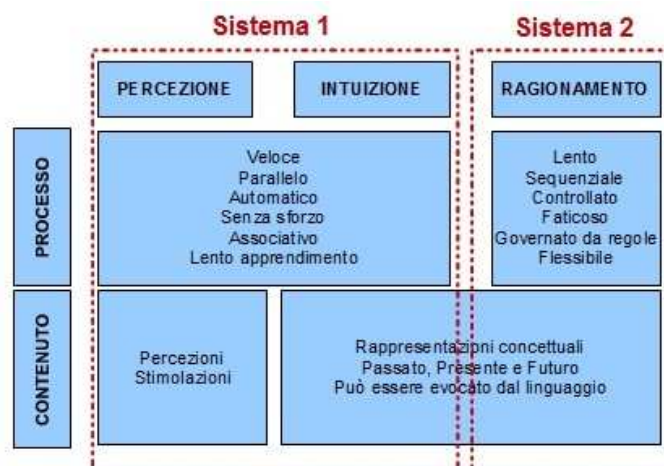


PHINEAS GAGE ED ELLIOT



Damasio: «Elliot avvertiva come argomenti che prima avevano suscitato in lui una forte emozione ora non provocassero più alcuna reazione, né positiva, né negativa. [...]. Sapere ma non sentire...»

MODELLO DI KAHNEMAN






FINANZA COMPORTAMENTHALER:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



Professione finanza

In Islanda al posto delle mosche hanno usato le foto dei banchieri scappati dal Paese dopo il tracollo finanziario...



FINANZA COMPORTAMENTHALER:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni

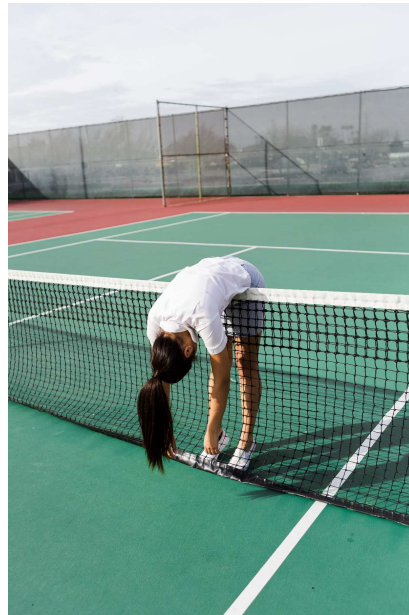


Professione finanza

Conscio o inconscio?

più pensi...
più sbagli...

più sei agitato e meno
sei preciso !



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



LOGICA vs IMMAGINAZIONE

L'attività **LOGICA**
richiede sforzo

Se sono stanco o
smetto di sforzarmi

Cado naturalmente verso
l'**IMMAGINAZIONE**



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



LA RAZIONALITA' LIMITATA

SIMON: COSA AVVIENE DURANTE IL PROCESSO DECISIONALE?

- Limiti imposti dalle informazioni possedute
- Limiti cognitivi del decisore
- Quantità di tempo a disposizione
- Esito della scelta NON fatta

...La scelta non è ottimale, ma solo «soddisfacente»

FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



LA «PROFONDITA'»



Comportamento
modo di agire

Atteggiamento
stato interno = pathos
FISIOLOGIA



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

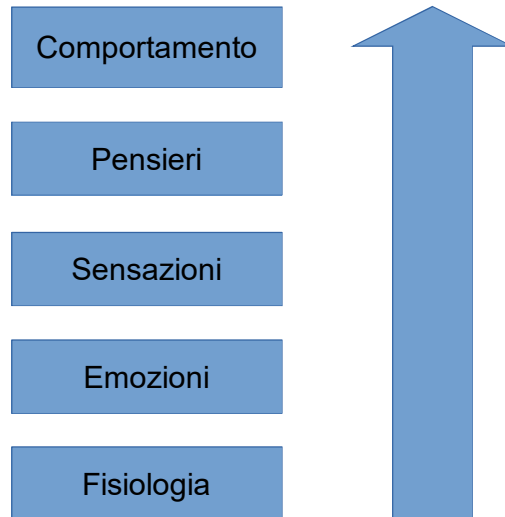
MASTER 2019



Dario Carloni



“ASCENSORE DECISIONALE UMANO”



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



NUDGE «DI SUPERFICE»

LA COMPONENTE COGNITIVA E' PRESENTE

- *Mettere delle barriere*
- *Dare una destinazione d'uso*
- *Parcellizzazione*
- *Allarmi*
- *Progresso virtuale*

Si tratta di modi di cambiare il comportamento umano rendendo le persone più consapevoli delle scelte che stanno compiendo.

FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



...La scelta non è ottimale, ma solo «soddisfacente»

NUDGE «DI PROFONDITA'»

LA COMPONENTE COGNITIVA «NON PERVENUTA» ...

- *Default*
- *Incorniciamento*
- *Ambiente*
- *Ancoraggio*
- *Influenza sociale*
- *Controllo emotivo*

Si tratta di modi di cambiare il comportamento umano senza che la persona interessata ne sia consapevole.

FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



INGREDIENTE «BASE»

Entusiasmo



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni





FINANZA COMPORTAMENTHALER:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



Quanto fa 76×145 ?

FINANZA COMPORTAMENTHALER:
The Nudge

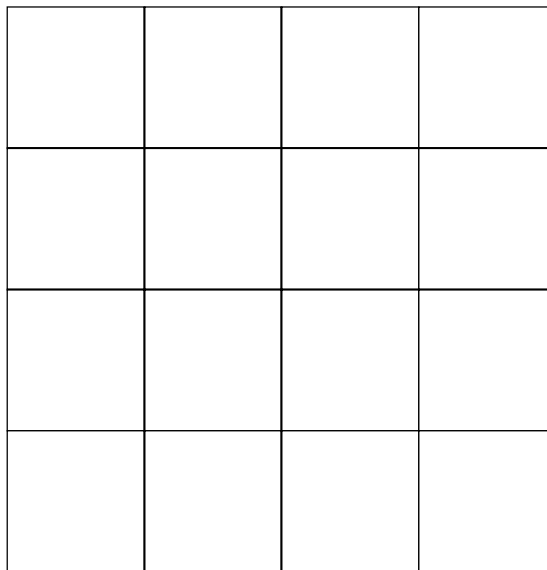
MASTER 2019



Dario Carloni



LA PERCEZIONE



???

FINANZA COMPORTAMENTHALER:
The Nudge

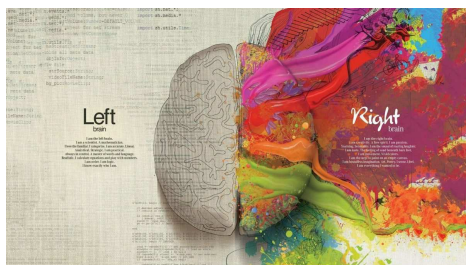
MASTER 2019



Dario Carloni



Cervello destro e sinistro: Sfatiamo un mito



Sebbene esista una *lateralizzazione emisferica funzionale*, ovvero una specializzazione prevalente di alcune funzioni in un determinato emisfero, ad esempio la comprensione e la produzione del linguaggio a sinistra ed il riconoscimento dei volti a destra, non esiste in letteratura scientifica alcuno studio che attribuisca aspetti caratteriali, quali la creatività o la logica ad un solo emisfero.

FINANZA COMPORTAMENTHALER:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni

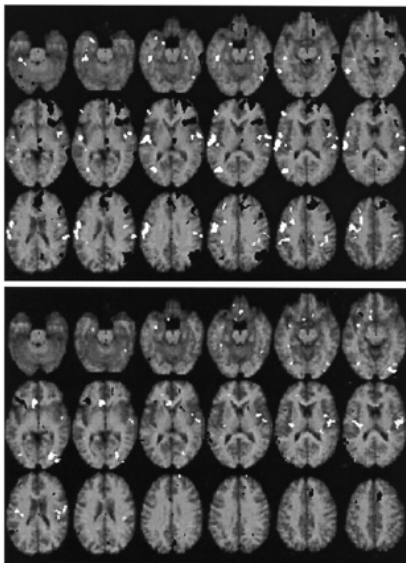


Metafora: tronco d'albero: in-out



- Nel SNC- sistema nervoso centrale più basso e profondo troviamo i centri di controllo vegetativo, responsabili tra le altre cose di regolazione cardiaca, respirazione, ritmi circadiani, regolazione dell'appetito e movimenti viscerali.
- Salendo incontriamo i nuclei cerebrali profondi, stazione di una prima analisi dei segnali sensoriali e delle reazioni emozionali.
- Nella parte più esterna troviamo la corteccia e la neocorteccia, responsabile delle funzioni cognitive superiori (linguaggio, l'attività motoria coordinata e il ragionamento logico).

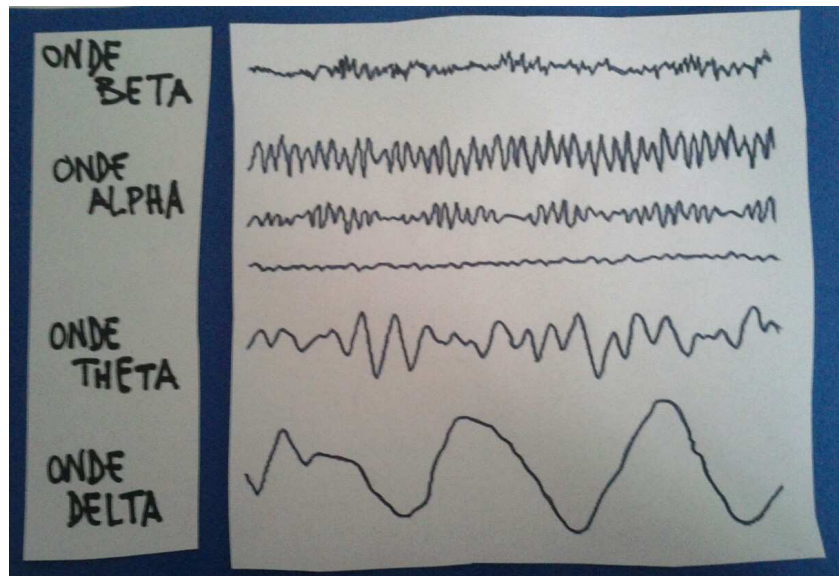
Panta rhei...



Individuo sano di **25** anni
durante un compito di
memorizzazione e
recupero di informazioni

Individuo sano di **70** anni
durante lo stesso compito

“ONDULATAMENTE”



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

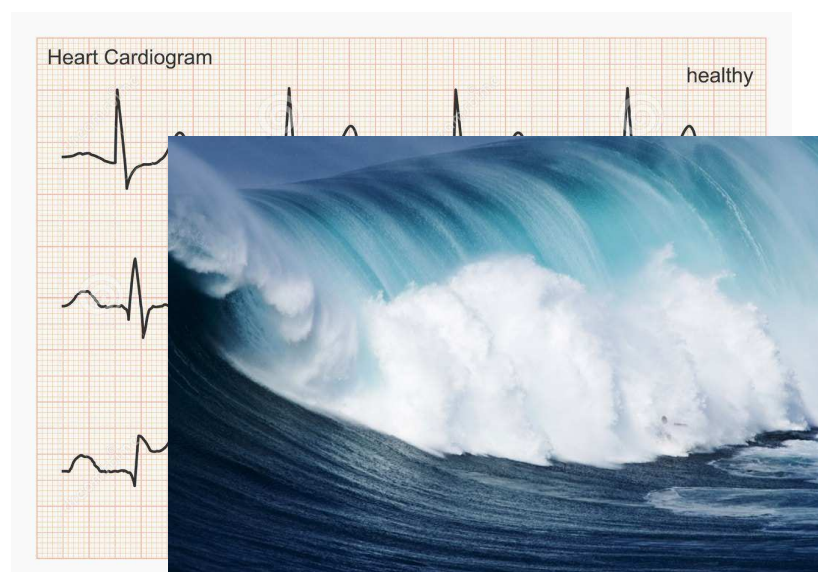
MASTER 2019



Dario Carloni



“ONDULATOCUORE”



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

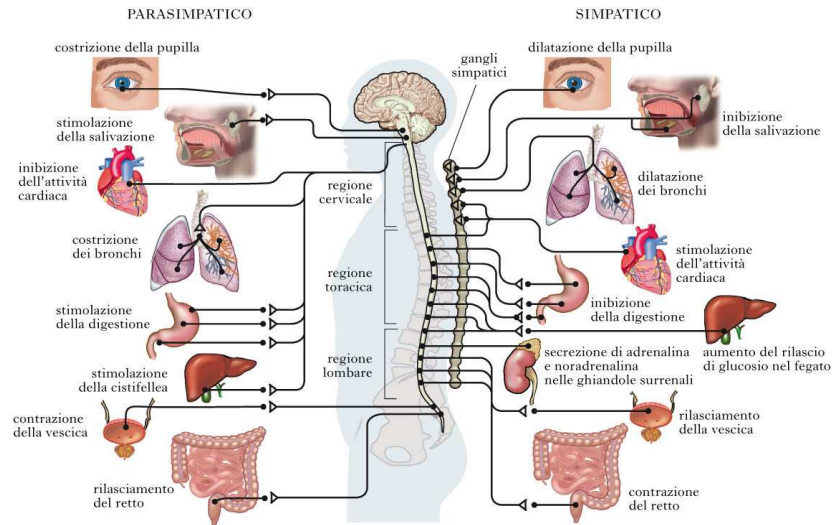
MASTER 2019



Dario Carloni



SISTEMA NERVOSO AUTONOMO



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



Economia & Psicologia



La persona cerca il proprio benessere ed il proprio equilibrio. L'economia fornisce alla persona gli strumenti ed i mezzi per lo "stare meglio" tramite il lavoro e la specializzazione.

FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

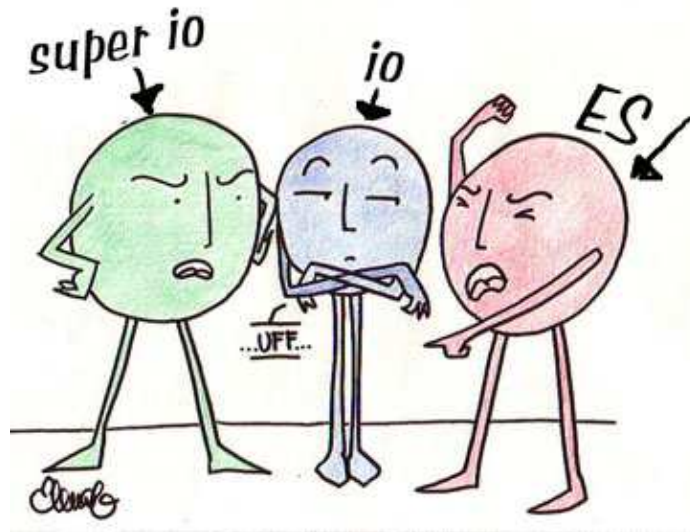
MASTER 2019



Dario Carloni



TUTTA «COLPA» DI FREUD:



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



DISSONANZA COGNITIVA

Leon Festinger



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



SE' REALE VS SE' IDEALE



Sé Reale

come io mi rappresento me stesso
e la mia condizione attuale

Sé Ideale

la mia identità potenziale, formata da
modelli che ho introiettato e che
rappresentano come penso di "dover
essere".

ATTRIBUZIONE CAUSALE

**Stessa azione,
letture diverse**

Fritz Heider



LOCUS OF CONTROL – (Rotter)



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



«REATTANZA PSICOLOGICA» - (Brehm)



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



PROFEZIA CHE SI AUTOAVVERA



FINANZA COMPORTAMENTHALER:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



OTTIMISMO APPRESO - Seligman



FINANZA COMPORTAMENTHALER:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



PERSONALITÀ, TRATTI E STILE

Personalità:

“comunanza”: disposizioni, modi di agire comuni a diversi individui);

“singolarità»: combinazioni di tratti, atteggiamenti e comportamenti che distinguono una persona rispetto alle altre. Si evolve attraverso le situazioni che formano la ‘storia’ di un individuo.

Tratti di personalità:

l'insieme delle tendenze innate dell'individuo a reagire agli stimoli ambientali.

Stile di personalità:

configurazione più o meno stabile di tratti di personalità che definisce una struttura psicologica più generale.

BIG FIVE

<i>Energia (E)</i>	indica un orientamento fiducioso ed entusiasta nei confronti delle circostanze della vita	Dinamismo Dominanza
<i>Amicalità (A)</i>	include l'altruismo, il prendersi cura, il dare supporto emotivo, e al polo opposto l'ostilità, l'indifferenza verso gli altri, l'egoismo	Cooperatività Cordialità
<i>Coscienziosità (C)</i>	fa riferimento a caratteristiche come precisione, accuratezza, affidabilità e perseveranza.	Scrupolosità Perseveranza
<i>Stabilità emotiva (S)</i>	riguarda caratteristiche legate a bassa ansia, bassa vulnerabilità e controllo delle proprie reazioni comportamentali ed emotive	Controllo delle emozioni Controllo degli impulsi
<i>Apertura mentale (M)</i>	fa riferimento all'apertura verso nuove idee, verso i valori degli altri e verso i propri sentimenti.	Apertura alla cultura Apertura all'esperienza

DOMANDE DEL B5Q

ENERGIA

Indaga i ritmo di vita e di lavoro della persona; quanti impegni riesce a gestire contemporaneamente e il suo livello di attività

- #1 Pensa che non si ottenga nulla dalla vita, senza essere competitivi?
- #2 E' sempre sicuro di se stesso?
- #3 E' disposto ad impegnarsi a fondo, pur di primeggiare?
- #4 Le piacciono gli ambienti di lavoro in cui c'è molta competizione?
- #5 Le piacciono le attività che comportano del rischio?
- #6 Tende a decidere con rapidità?
- #7 Esita a dire ciò che pensa?
- #8 Le capita spesso di essere del tutto assorbito dai suoi impegni e dalle sue attività?
- #9 Le piace fare più attività contemporaneamente?
- #10 Le piacciono quelle attività in cui è necessario spostarsi continuamente?

DOMANDE DEL B5Q

STABILITA' EMOTIVA

Indaga la gestione degli impulsi e delle emozioni

- #1 Le capita spesso di sentirsi teso?
- #2 Crede di essere una persona ansiosa?
- #3 Di solito le capita di reagire in maniera calma anche a forti emozioni?
- #4 Ha difficoltà a controllare i suoi sentimenti?
- #5 A volte, anche piccole difficoltà hanno il potere di farla agitare?
- #6 In genere, resta calmo anche in situazioni nelle quali avrebbe motivi validi per alterarsi?
- #7 E' solito agire in maniera impulsiva?
- #8 In situazioni estremamente difficili, perde il controllo?
- #9 La infastidisce molto essere disturbato mentre sta facendo qualcosa che le interessa?
- #10 Quando viene criticato, riesce a trattenersi dal chiedere delle giustificazioni?

SCHEMA DI BOLTON e BOLTON

FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019

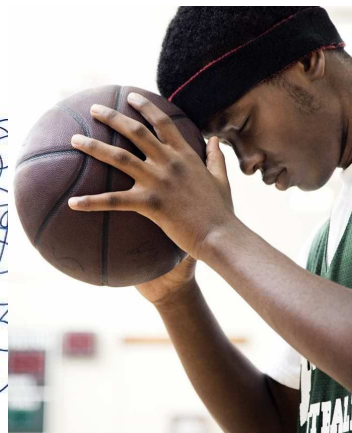
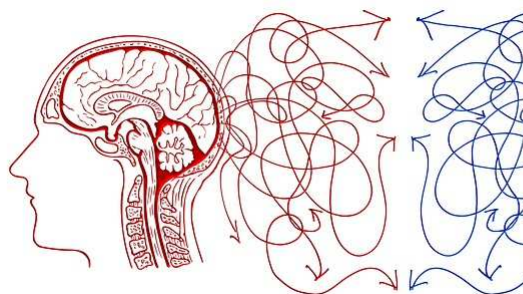


Dario Carloni



LE IMPLICAZIONI PSICOLOGICHE

Dei Bias e delle Euristiche



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019

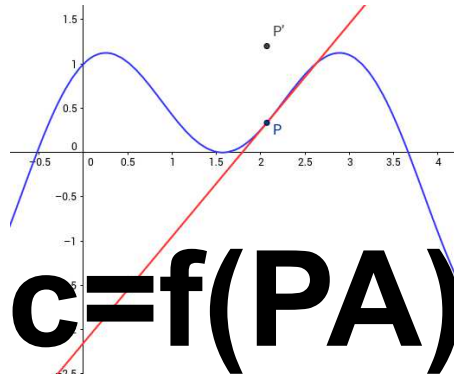


Dario Carloni



TEORIA DEL CAMPO - (Kurt Lewin)

L'attenzione è diretta in modo preferenziale verso uno stimolo emozionalmente saliente, in modo del tutto automatico e inconsapevole



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

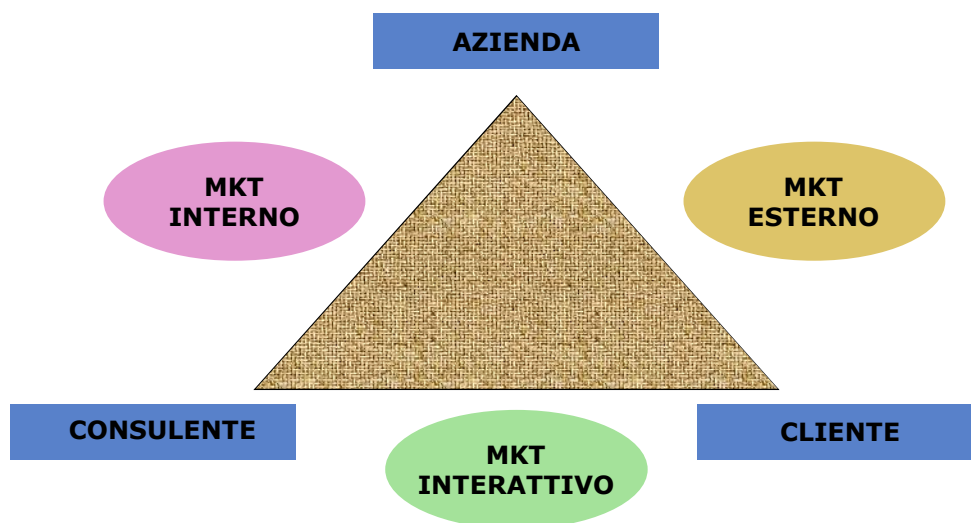
MASTER 2019



Dario Carloni



LA CONSULENZA



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



IL «MESTIERE DEL CONSULENTE»



FINANZA COMPORTAMENTHALER:
The Nudge

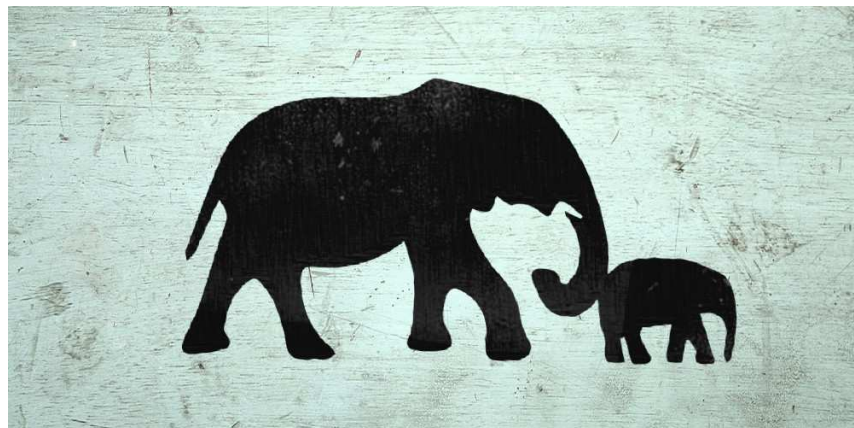
MASTER 2019



Dario Carloni



I PUNGOLI – (Thaler)



FINANZA COMPORTAMENTHALER:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



ANALISI DIFFERENZIALE: STRUMENTI OPERATIVI

I Pungoli in pratica:

- ☐ frequenza,
- ☐ Feedback,
- ☐ Conoscere la profondità
- ☐ Leve Emotive
- ☐ ...

IL CORPO FA COSA LA MENTE VUOLE...



EURISTICA DELLE DIFFERENZE



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



INCONTRO CLIENTE - CONSULENTE

{ Euristiche }²

FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



ANAMNESI DIFFERENZIALE

PREMESSE LINEARI- GUIDA DIRETTA

DIRETTIVE
D. di spiegazione e
definizione del problema

STRATEGICHE
D. che creano conforto
D. direttive

CIRCOLARI
D. sulle differenze
comportamenti
D. sulle differenze in
genere

RIFLESSIVE
D. ipotetiche sul futuro
D. sul punto di vista
dell'osservatore

MAIEUTICA- GUIDA INDIRETTA

PREMESSE RIFLESSIVE



FINANZA COMPORTAMENTHALER:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



Ricerchiamole !!

FINANZA COMPORTAMENTHALER:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



DIRETTIVE

Intento **INVESTIGATIVO**

di **spiegazione** e **definizione** da usare
inizialmente nel colloquio

- Chi, Quando, Perché?
- Di cosa mi vuole parlare oggi?
- Da quanto tempo sta valutando...
- Quali importi vuole considerare
- Quali alternative...

STRATEGICHE

Intento **CORRETTIVO**

(... che suggeriscano il nostro punto di vista)

- Perché non...?
- Cosa succederebbe se....?
- Se fossi in grado di fare questo...?
- Da quanto tempo non fa un confronto...?

CIRCOLARI

Intento ESPLORATIVO

SUGLI EFFETTI COMPORTAMENTALI E SULLE DIFFERENZE

- Chi secondo lei?
- Cosa accadrebbe se...?
- Chi è più preoccupato?
- In base a cosa afferma...
- Mi può dire il motivo...
- Chi/cosa le impedisce di...
Curiosità sulle connessioni degli eventi

RIFLESSIVE

Intento FACILITATIVO - SVILUPPO

IPOTETICHE SUL FUTURO e sul PUNTO DI VISTA DELL'OSSERVATORE

- Immagina che...
- Se... cosa...
- Cosa migliorerebbe?
- Quale è la sua opinione ...(con suggerimento)

Bluma Zeigarnik

*Le nostre menti dimenticano
rapidamente i compiti finiti.*

*Peraltro sono programmate per
interromperci continuamente,
ricordandoci i compiti non completati.*

*Queste intrusioni costituiscono
l'Effetto Zeigarnik*

FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



NUDGE «PERSONALI»



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



PER CONCLUDERE...



**Buone immersioni...
e in bocca al ...**



FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



BIBLIOGRAFIA 1:

Aumann's, Robert, and Thomas Schelling's. "Contributions to game theory: analyses of conflict and cooperation." *Information on the Bank of Sweden Prize Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, Stockholm* (2005).

Bandura, A. (1997), Autoefficacia: teoria e applicazioni. Tr. it. Erikson, Trento, 2000

Damasio, Antonio R., and Filippo Macaluso. *L'errore di Cartesio: emozione, ragione e cervello umano*. Adelphi, 1995.

Festinger, L. (1973). Teoria della dissonanza cognitiva. Milano: Angeli.

Goleman, D. Intelligenza emotiva, Milano, Rizzoli, 1997.

Heider F., *The Psychology of Interpersonal Relations*. Wiley, New York, 1958

Kahneman, Daniel. "Maps of bounded rationality: A perspective on intuitive judgment and choice." *Nobel prize lecture 8* (2002): 351-401.

Kahneman, Daniel. *Pensieri lenti e veloci*. Edizioni Mondadori, 2012.

Kelley H.H., Michela J.L., *Attribution Theory and Research*. Annual Review of Psychology, 1980, 31, 457-501.

FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni



BIBLIOGRAFIA 2:

Kop WJ, Krantz DS, Howell RH et al. Effects of mental stress on coronary epicardial vasomotion and flow velocity in coronary artery disease: relationship with hemodynamic stress responses. *J Am Coll Cardiol.* 2001 Apr;37(5):1359-66.

Krane, Vikki, and Jean Williams. "Performance and somatic anxiety, cognitive anxiety, and confidence changes prior to competition." *Journal of Sport Behavior* 10.1 (1987): 47.

LeDoux, Joseph E. "Emotion: Clues from the brain." *Annual review of psychology* 46.1 (1995): 209-235

LeDoux, J. (1996). *Il cervello emotivo. Alle origini delle emozioni.* New York: Simon & Schuster.

Montagano, S.,Pazzagli,A. *Il genogramma. Teatro di alchimie familiari.* Franco Angeli

Rogers, Carl R. "The processes of therapy." *Journal of Consulting Psychology* 4.5 (1940): 161.

BIBLIOGRAFIA 3:

Rizzolatti G., Craighero L., The mirror-neuron system, *Annual Review of Neuroscience.* 2004;27:169-92

Rotter, Julian B. "Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement." *Psychological monographs: General and applied* 80.1 (1966): 1.

Simon, Herbert A. "Rationality in psychology and economics." *Journal of Business* (1986): S209-S224.

Simon, Herbert Alexander. *Models of bounded rationality: Empirically grounded economic reason.* Vol. 3. MIT press, 1982.

Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein. *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness.* New Haven, CT Yales University Press, 1999.

MORE INFO :

Linkedin:

<https://www.linkedin.com/in/dario-carloni-a937a3b8/>

Approfondimenti:

<https://sporteipnosi.it/articoli>

Video:

<https://www.facebook.com/DarioCarloniPsicologoSport/app/109849065805705/>

Mail: dario@carloni.net

Tel.: [+39 3290507401](tel:+393290507401)

FINANZA COMPORTAMENTALE:
The Nudge

MASTER 2019



Dario Carloni

