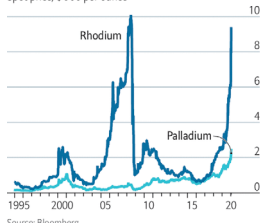


# LA CAPACITÀ DI RELAZIONE: UNA DOTE CHE NON TRAMONTERÀ MAI

Da sempre, fin dalle testimonianze più remote e poi, più di recente, nell'antichità classica, il metallo più prezioso è stato l'oro. Ora non più. E' stato spodestato dal rodio che vale sei volte tanto: serve nelle marmitte catalitiche per "ripulire" i gas di scarico. Il suo mercato è l'1% di quello dell'oro e un'oncia vale sei volte. Analogamente alle materie prime anche i mercati finanziari cambiano nel tempo.

## Exhausting climb

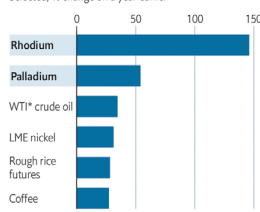
Rhodium and palladium  
Spot price, \$1000 per ounce



Source: Bloomberg  
The Economist

Commodities, 2019

Selected, % change on a year earlier

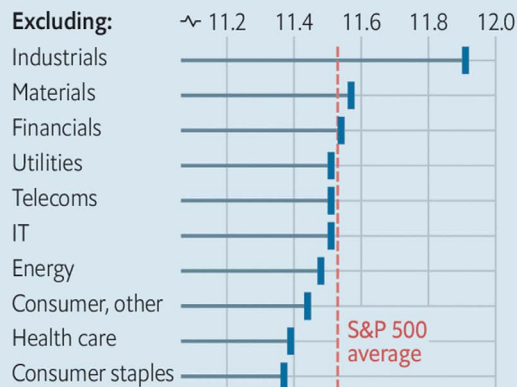


\*West Texas intermediate

Il prezzo del rodio ha raggiunto il massimo da 11 anni. Il suo uso serve nelle marmitte catalitiche per "ripulire" i gas di scarico. Il suo mercato è l'1% di quello dell'oro e un'oncia vale sei volte. Un mercato così concentrato crea grandi sbalzi nei prezzi. Fonte: Economist modificata.

## A narrow exclusion zone

S&P 500, average annual total returns, %  
1925-2017\*

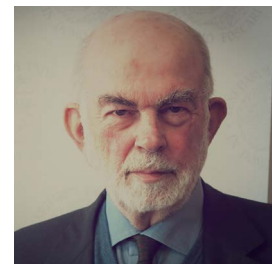


Sources: S&P; GMO

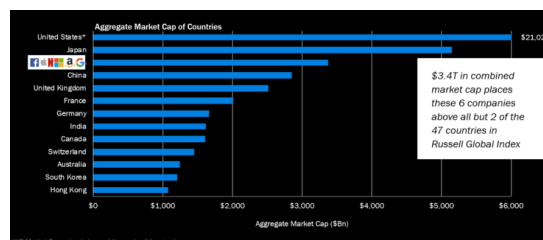
\*S&P 90 prior to March 1957

## The Economist

Dal 1925 al 2017 alcuni comparti hanno reso si sono in media scostati nei rendimenti rispetto all'indice S&P500. Negli ultimi tempi il settore della salute ha sovraperformato - dato che nei paesi industriali le persone sono vecchie molto più a lungo - insieme all'IT grazie ai prodotti/servizi derivanti dalle ricadute dell'innovazione tecnologica del computer e della rete. Fonte: Economist modificata.



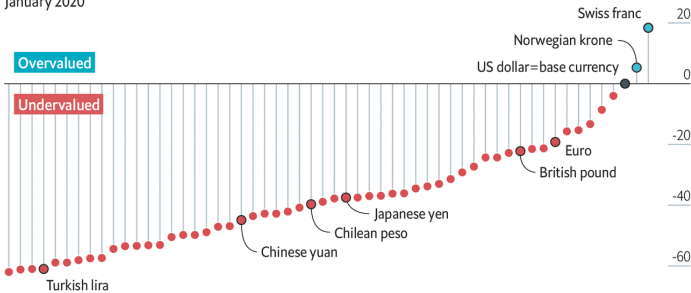
**Prof. Paolo Legrenzi**  
Professore emerito di psicologia cognitiva presso l'Università Ca' Foscari di Venezia



Solo 6 società tecnologiche vanno a formare il terzo mercato del mondo per capitalizzazione dopo USA e Giappone, prima della Cina. Fonte: Bloomberg modificata

**The Big Mac index**

Local currency under-/over-valuation against the \$, %  
January 2020



Sources: McDonald's; Datastream from Refinitiv; Eurostat; The Economist

The Economist

Il Big Mac index compara il costo nelle varie valute di uno stesso identico bene: il Big Mac. Si possono così vedere le valute sopravvalutate e quelle sottovalutate. Fonte: Economist modificata.

Rispetto al passato anche recente era impensabile che solo 6 società tecnologiche avrebbero costituito il terzo mercato del mondo per capitalizzazione dopo USA e Giappone. Ed anche la capacità d'acquisto delle monete è molto cambiata nel tempo come si vede dal grafico che compara i prezzi nelle valute locali per uno stesso identico bene: il Big Mac (il panino base della catena McDonald).

Che cosa non cambia mai nel mercato dei risparmi e degli investimenti? Quello che non cambia mai è il bisogno di essere guidati in un mondo che cambia e diventa sempre più complesso. Ci sarà cioè più bisogno di consulenti, esperti (però non solo di finanza, come si è detto più volte), capaci soprattutto di coltivare relazioni, di capacità di costruire, alimentare e mantenere rapporti di fiducia.

Lo strumento principale a questo scopo è l'empatia. Ma che cosa è l'empatia?

Per spiegarlo partiamo da una semplice storia (vera): la storia di Matteo.

Matteo ha quattro anni, adora il mare e non vuole mai uscire dall'acqua. Sua madre lo assilla un po' chiedendogli di asciugarsi ... Un giorno Matteo è in barca con i genitori. Da lontano vede una boa e chiede: "Cos'è?" Risposta: "Una boa ... alla sera attaccano le barche e resta sempre in acqua". Gli occhi di Matteo si riempiono di stupore, di meraviglia e soprattutto d'invidia, e chiede: "E la sua mamma non gli dice niente?".

Morale: il bambino s'identifica con la boa e si stupisce del fatto che possa stare a lungo in acqua con il permesso della mamma.

Una storia banale se letta con gli occhi del buonsenso: un bambino, a differenza dei grandi, non conosce le boe e pensa che abbiano una mamma. Basta dirgli come stanno le cose e non si stupirà più. La spiegazione del buonsenso è però sbagliata. Nel 1944 Fritz Heider e Marianne Simmel lo dimostrano chiedendo di descrivere quel che succede quando figure geometriche - come quadrati, triangoli e cerchi - si spostano su uno schermo (l'esperimento si trova in rete con i loro nomi). Le persone dicono che un triangolo scappa da un quadrato malintenzionato e che si fa proteggere da un cerchio. Gli adulti mai avevano visto quella scena così come Matteo non sapeva della boa. Questo non impedisce di vedere intenzioni ed emozioni a patto che i movimenti degli oggetti geometrici siano tali da suscitari. Matteo, d'altronde, non avrebbe fatto la domanda se si fosse trattato di un palo. Le barche si attaccano ai pali ma questi non evocano la forma di un corpo umano come invece capita con una boa galleggiante e in movimento. Prima conclusione: la capacità empatica può nascere dalla prima impressione non solo da conoscenze pregresse (cfr. le mie lezioni sulla prima impressione nel volume digitale con le prime 300 lezioni). Fin da principio, al primo incontro, si potrà essere più o meno in grado di attivare empatia.

Recentemente ho tenuto delle conferenze sull'empatia. Il termine è divenuto di moda e persino l'ex-presidente Obama va predicando l'empatia come strategia politica contro egoismi e localismi. Essere empatici vuol dire saper mettersi nei panni di chi sta peggio, dividerne gli stati d'animo e soccorrere. Molti s'iscrivono ai corsi sull'empatia supponendo che equivalga a bontà. Non è vero. Le persone veramente cattive e crudeli devono essere empatiche. Si pensi al marchese de Sade, emblema del sadismo, quando afferma: "ciò che viene attribuito a disinteresse e crudeltà è solamente un modo di sentire più profondamente degli altri".

L'empatia si accompagna alle migliori intenzioni ma può anche causare guai come nel racconto "Il visconte dimezzato" di Italo Calvino. Si narra di un visconte che un fendente nemico dimezza creando una metà super-buona e una metà super-cattiva. La prima metà soccorre indipendentemente dalle conseguenze delle presunte buone azioni. Manda in rovina i coltivatori dopo averli convinti a vendere sotto prezzo ai poveri, spinge i lebbrosi a divenire virtuosi privandoli dei pochi piaceri rimasti. La metà super-cattiva agisce senza pietà, ma anche quella buona causa sventure. Solo quando le due metà si unificano nuovamente grazie al valente dottor Trelawney otteniamo una persona che "aveva l'esperienza dell'una e l'altra metà rifuse insieme, perciò doveva essere ben saggia".

Vedere il mondo da molti punti di vista e calcolare le conseguenze anche lontane delle azioni sono capacità che si possono migliorare e che ci rendono più sicuri di noi stessi. Una recente ricerca sperimentale Chui-De Chiu e di altri studiosi delle università di Hong Kong e di Leida mostra in dettaglio come ciò possa avvenire utilizzando al meglio le nostre risorse cognitive (Chui-De Chiu et al., *Feeling Empathically Toward Other People and the Self: The Role of Perspective Shifting in Emotion Sharing and Self-Reassurance*, *Clinical Psychological Science*, 10 ottobre 2019).

L'empatia non è una capacità "tecnica", a differenza dell'expertise finanziaria, e si alimenta di quella che è la psicologia popolare, il buon senso. Ludwig Wittgenstein, nelle "Osservazioni sulla filosofia della psicologia" (II, 62) osserva che i concetti (e i termini) della psicologia non sono creati ex novo in vista di scopi interni alla scienza come invece accade per quelli della fisica e della chimica. I risultati degli esperimenti in psicologia possono essere sorprendenti e contro-intuitivi perché correggono il buonsenso che, se condiviso, diventa senso comune. La fisica e la chimica appaiono quasi magiche perché ci schiudono mondi fantastici e lontani dalle nostre esperienze. La psicologia sperimentale, al contrario, parte da nozioni del senso comune per approdare a risultati sperimentali, replicabili e, quindi, documentabili.

In conclusione per diventare e essere un "consulente empatico" non occorre un sapere tecnico (come quello finanziario), ma tatto, attenzione e gusto per stare con le altre persone e capirne il punto di vista.

#### **Prof. Paolo Legrenzi**

Laboratorio di Economia Sperimentale

Paolo Legrenzi (Venezia, 1942) è professore emerito di psicologia cognitiva presso l'Università Ca' Foscari di Venezia, dove coordina il Laboratorio di Economia Sperimentale nato dalla partnership con GAM. È membro dell'Innovation Board della Fondazione Università Ca' Foscari.

Per maggiori informazioni visitate il sito [GAM.com](http://GAM.com)



#### **Importanti avvertenze legali:**

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.