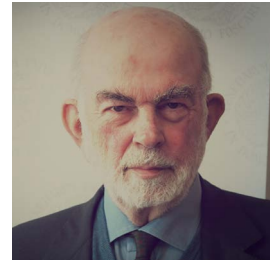


CONSULENTI DONNE E CONSULENTI UOMINI

Molte volte, nel corso delle conferenze con i consulenti, sento sollevare due questioni. Spesso si afferma che le donne sono più empatiche degli uomini. E, di conseguenza, che le consulenti-donne sono più capaci di stabilire una relazione con i clienti. Secondo la psicologia ingenua, detta anche "psicologia popolare", si ritiene che le donne siano emotivamente e cognitivamente più attrezzate degli uomini a comprendere le altrui emozioni e a essere naturalmente predisposte a destinare attenzioni e a rispondere a richieste di aiuto. Questo convincimento trova, almeno presso i più, una qualche giustificazione sulla base del presupposto che le donne hanno avuto, più degli uomini, pratiche con una gamma più variegata di relazioni interpersonali. Si può ipotizzare, seguendo la linea di pensiero di Goleman, che tali differenze dipendano dalle differenti strategie educative tipiche di maschi e femmine nella nostra cultura. Almeno fino a qualche decennio fa, le donne erano educate all'assunzione di comportamenti coerenti con le differenti situazioni che richiedevano cura (per i futuri figli) e aiuto (per i futuri cari) e assistenza (per le persone bisognose). Questi aspetti socio-culturali sono spesso assunti a sostegno dell'ipotesi che le donne siano più "empatiche" degli uomini. In realtà le ricerche mostrano che, oggi come oggi, nel comportamento di uomini e donne in ambito organizzativo non si riscontrano differenze rilevanti. Si è visto, inoltre, che donne e uomini nelle situazioni in cui sono chiamati a scambi interattivi non mostrano differenze nella capacità di percepire pensieri inespressi degli interlocutori. E tuttavia l'empatia è ancora ritenuta una differenza critica nella dotazione cognitiva degli uomini e delle donne e quindi ci si aspetta che tale differenza si rifletta in maniera ancor più evidente su misure riportate in compiti volti a misurare l'empatia. I risultati non sembrano confermare tale opinione. Studi condotti servendosi di tecniche di neuro-imaging non hanno evidenziato differenze nelle risposte empatiche utilizzando materiale non verbale. L'aspetto interessante è che, quando si sono trovate differenze tra maschi e femmine nelle prestazioni

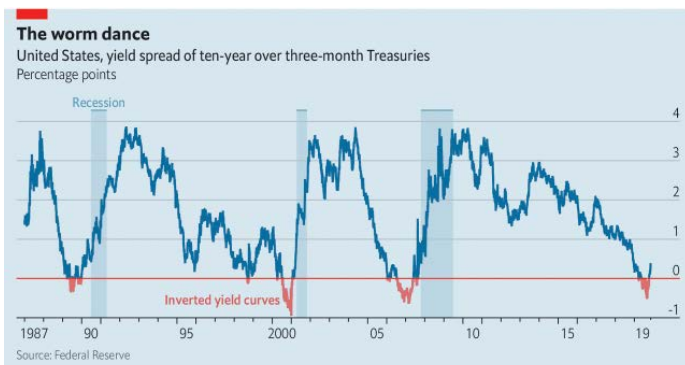
con compiti utilizzati per misurare l'empatia, si è visto che le donne riportavano punteggi più elevati dei maschi se le istruzioni per eseguire i compiti esplicitavano che si trattava di prove volte a misurare l'empatia. Questo conferma che per il senso comune le donne sono più "empatiche", qualsiasi sia il significato che viene dato a questo termine nell'uso quotidiano. Si deve concludere che molte delle reazioni emotive manifestate dagli individui potrebbero essere influenzate dagli stereotipi che spesso accompagnano o sono in maniera evidente espressi nelle relazioni interpersonali. Così ci si può aspettare che manifestazioni tipicamente empatiche si osservano più frequentemente in uno o nell'altro dei generi. Rueckert, Branch e Doan hanno effettuato un esperimento noto agli addetti ai lavori. Hanno chiesto a un gruppo di donne e a uno di uomini di esprimere la propria emozione positiva o negativa su una serie di scenari, immaginando che potesse essere accaduto a loro, personalmente, e di dire come si sarebbero sentiti se fossero invece successi a un amico o un nemico. I risultati mostrano che, nel complesso, le donne si sentivano più felici e tristi degli uomini, sia se l'evento era accaduto a loro, sia se era capitato a un amico o un nemico. Ciò suggerisce che le differenze di genere nell'empatia auto-riferita possono essere dovute a differenze nella reattività emotiva generale. Ulteriori ricerche mostrano che i consulenti-uomini vengono considerati più affidabili se si tratta di chiedere consigli "tecnici", riconducibili a una expertise in temi economici finanziari. Lo stereotipo vuole che l'economia e la finanza "siano cose da uomini" (stereotipo giustificato dai giudizi e pregiudizi del passato: si consideri per esempio la prevalenza dei premi Nobel in ambito economico a differenza, per esempio, della letteratura). Questo stereotipo implicito è interessante perché non coglie il punto centrale, e cioè che l'apporto più importante del consulente è proprio in campo emotivo, nella relazione, e non nell'expertise tecnica quasi che il consulente fosse un gestore.



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

Si tratta di fornire “tranquillità” al cliente, ma non la sicurezza “cieca”, e quindi “sbagliata”, di cui ho parlato nella lezione precedente, quella che dipende dal possedere liquidi e immobili. E’ bene, al contrario, fornire la tranquillità che deriva da un ampio respiro, dal vedere le cose da lontano, sui tempi lunghi, senza badare al flusso continuo d’informazioni provenienti dai media che non sono vere guide ma soltanto “rumore”. Farò qui alcuni esempi in questa direzione.

Per più di un anno si è detto che la cosiddetta curva invertita - lo spread tra il rendimento dei Treasuries a 3 mesi e quello a 10 anni (dove questi ultimi hanno un rendimento più basso solo nelle fasi di recessione: 1988, 2001, 2008), spread che da un decennio è in calo (era in calo cioè il differenziale) - segnalava una tendenza che annunciava recessione. Così nel corso del 2019 molti sono usciti dalle borse temendo questa tendenza negativa e hanno tenuto i soldi liquidi. Purtroppo dopo il 2018 negativo, che ha indotto molti a un risk-off rapido e violento, i mercati si sono ripresi. Bastava pazientare, dote tipicamente femminile secondo gli stereotipi maschilisti!



The Economist

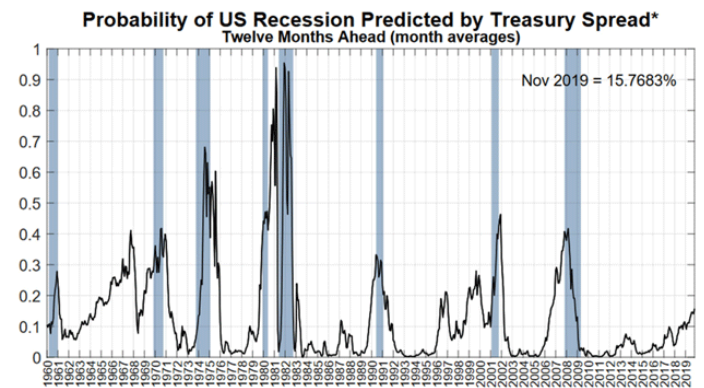
La danza del verme! Il verme è la curva dello spread tra i rendimenti a breve (3 mesi) e a lungo termine (10 anni) dei titoli del Tesoro statunitense. Le fasce blu indicano le recessioni segnalate dalla precedente inversione della curva. Fonte: Economist modificata.

Il vecchio motto “cash is king”, il liquido è re, ha caratterizzato il 2018, ma le persone si sono adeguate nel 2019 preferendo il risk-off con un ritardo sistematico! Gli italiani attualmente tengono liquidi più di 1.500 miliardi. Per fargli cambiare idea ci voleva forse la calma e la tranquillità “femminili”?!!



The Economist

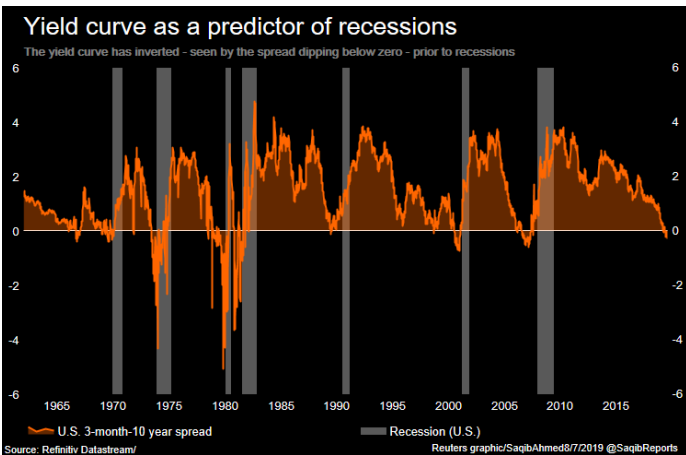
Rendimenti nel corso del 2018 delle varie asset class. Fonte: Economist modificata.



*Parameters estimated using data from January 1959 to December 2009, recession probabilities predicted using data through Nov 2018. The parameter estimates are $\alpha = -0.5333$, $\beta = -0.6330$.

Updated 06-Dec-2018

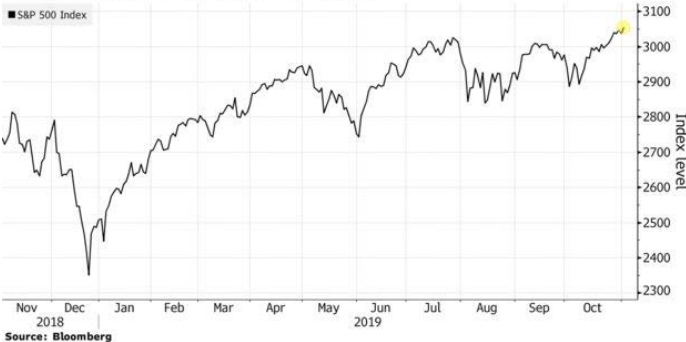
Probabilità di recessione dal 1960 in funzione dello spread dei Treasuries. Fonte: Bloomberg modificata.



La capacità dell'inversione della curva nel predire le recessioni (barre grigie). Fonte: Bloomberg modificata.

New Records

S&P 500 rises to third record high this week



Dopo il 2018 deludente, un 2019 risplendente: bastava pazientare. Pochi lo hanno fatto. Fonte: Bloomberg modificata.

Purtroppo la gioia e il dolore si esercitano sui tempi brevi: le persone sono felici se hanno sorriso il giorno prima. Tristi in caso contrario. Quindi dolore e paura agiscono sui tempi brevi e sui tempi brevi innescano il risk-off.

Correlates of life satisfaction around the world

The life satisfaction of individuals worldwide correlates with income, health, employment, and education as well as with positive moods, freedom, and beliefs about the benefits of work effort.

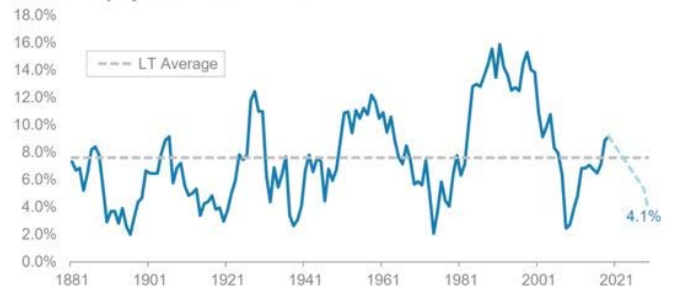


The figure is based on standardized coefficients using 2009–2012 Gallup World Poll data (16).

Le persone dicono di essere felici se hanno sorriso il giorno prima. In campo finanziario è invece la pazienza a rendere sereni sui tempi lunghi. Fonte: Bloomberg modificata.

Exhibit 9: ...which means that 60/40 equity/bond portfolio returns over the next 10 years may near century lows






US 60/40 Equity/Bond Portfolio T10Y Rtns



Un portafoglio bilanciato, 60/40 di azioni/obbligazioni, oscilla un poco (molto meno di uno tutto di azioni), ma sui tempi lunghi, dal 1881, rende circa l'8% annuo reale. Una consulente/donna può invitare meglio alla pazienza, a resistere nei momenti bui? Può lenire il dolore temporaneo dei clienti? Si noti comunque che le perdite sono relative, non assolute. Nel corso di 140 anni i periodi inferiori al 4% sono stati brevi e passeggeri. Una persona "empatica" ci insegna a distinguere tra perdite e mancati guadagni. Non sono la stessa cosa in termini psicologici: la figura giustifica ampiamente la distinzione. Fonte: Bloomberg modificata.

Halftime Show

Riskier assets defy headwinds to post a stellar six months

Asset	Performance	Best since
S&P 500	 17.3%	▲ 1997
European Stocks	 14.0	▲ 1998
U.S. Corporate I-Grade	 9.7	▲ Record
U.S. Corporate High Yield	 9.8	▲ 2009
WTI Crude	 27.8	▲ 2016

Source: Bloomberg

Note: Compares percentage-point gains with previous first halves



Dopo un 2018 negativo, abbiamo assistito a un forte rimbalzo. Nel primo semestre 2019 che ha premiato la tranquillità paziente. La salita è continuata anche nel secondo trimestre. Fonte: Bloomberg modificata.

E vi lascio con un messaggio di dolore e speranza: questa notte c'è stata un'alta marea record a Venezia (1,87). Una tragedia. Questa foto riprende, al tramonto, la chiesa della Salute eretta per ringraziare dopo la fine della peste a Venezia.



Foto di Venezia sul tramonto: sullo sfondo la Chiesa della Salute, a sinistra. San Giorgio, a destra in fondo. Foto presa meno di 24 ore dopo la grande tragedia: acqua alta a 187 cm.

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



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.