
TRADINGMAP

NELLA MENTE DEI TRADER MILIONARI

Le storie vere che insegnano a non perdere i propri risparmi

di Marco Vandone

Indice

- 01** Il Ragazzo che Vinse Tre Fortune (e le Perse Tutte)
- 02** L'Uomo che Comprava e Poi Se ne Andava a Dormire
- 03** L'Uomo delle Pulizie che Lascio 8 Milioni di Dollari
- 04** L'Impiegato che Rincorse la Perdita (e la Trovo Due Volte)
- 05** Il Brivido che Costo 127.000 Dollari
- 06** La Storia che Non Fa Rumore
- 07** L'Unica Cosa che Hanno in Comune
- 08** Tutte le Uova nello Stesso Paniere
- 09** Il Prezzo che Non Esiste Piu
- 10** Il Signore Gentile che Rubo 65 Miliardi di Dollari
- 11** L'Eredita che Fa Paura
- 12** L'Ultima Cosa che Ti Serve Sapere

CAPITOLO 01

Il Ragazzo che Vinse Tre Fortune (e le Perse Tutte)

New York, 24 ottobre 1929. Un giovedì che il mondo non avrebbe più dimenticato.

Nell'ufficio al nono piano di un palazzo di Wall Street, un uomo di 52 anni siede immobile davanti al ticker telegrafico. Fuori, nelle strade, la gente urla. Migliaia di persone si accalcano davanti al New York Stock Exchange, pallide, terrorizzate, mentre le loro fortune svaniscono in tempo reale su quel nastro di carta che sputa numeri senza sosta.

Lui si chiama Jesse Livermore. E mentre tutta l'America sta bruciando i propri risparmi, lui sta per guadagnare l'equivalente di un miliardo e mezzo di dollari di oggi. In un solo giorno.

Non è fortuna. È il risultato di trent'anni passati a studiare una sola cosa: **come pensa la propria testa quando ci sono soldi in gioco.**

Il ragazzo che leggeva i numeri

Livermore era nato povero, in una fattoria del Massachusetts. Suo padre voleva che restasse a coltivare la terra per tutta la vita, una vita già scritta, senza sorprese. A 14 anni Jesse scappò di casa con cinque dollari in tasca, non per fuggire dal lavoro, ma per fuggire da quel futuro già deciso da altri.

Trovo lavoro a Boston, in una sala di brokeraggio, dove il suo compito era scrivere su una lavagna gigante i prezzi delle azioni che arrivavano dal telegrafo, uno dopo l'altro, per ore. Un lavoro che avrebbe annoiato chiunque, ma Jesse notò qualcosa che nessun altro sembrava vedere: i numeri, prima di muoversi in una direzione, si comportavano sempre allo stesso modo. C'era un pattern. Inizio ad annotarlo su un quadernetto, di nascosto, durante le pause.

A 15 anni, con i suoi primi risparmi, fece la sua prima scommessa in una bucket shop, locali dove si giocava sul prezzo delle azioni senza comprarle davvero, un po' come un casino finanziario travestito da ufficio serio. Vinse. Vinse ancora. Le bucket shop iniziarono a cacciarlo una dopo l'altra, perché vinceva troppo spesso: lo chiamavano il ragazzino miracoloso, con un misto di ammirazione e

fastidio.

La prima fortuna (e il primo crollo)

Nel 1906, a 29 anni, successe qualcosa che avrebbe potuto passare per fortuna, se non fosse stato il frutto di anni di osservazione. Livermore aveva una posizione enorme su un titolo ferroviario, la Union Pacific. Il giorno prima che il titolo crollasse per un evento che nessuno poteva prevedere, un devastante terremoto colpì San Francisco, Jesse aveva già deciso, sulla base dei suoi pattern, di scommettere al ribasso. Guadagnò una fortuna in poche ore, mentre altri investitori restavano paralizzati dallo shock.

L'anno dopo, nel 1907, fece qualcosa che nessuno aveva il coraggio di fare: scommise che l'intero mercato sarebbe crollato, in un momento in cui tutti compravano come pazzi. Il 24 ottobre di quell'anno, data che si sarebbe ripetuta, quasi come un presagio, esattamente 22 anni dopo, il mercato collassò come aveva previsto. Guadagnò tre milioni di dollari in un giorno. Nel 1907, una fortuna colossale: aveva trent'anni ed era uno degli uomini più ricchi d'America.

Poi arrivo il 1908. E Jesse commise l'errore che avrebbe ripetuto, con variazioni diverse, per tutta la vita: **inizio ad ascoltare qualcun altro invece delle proprie regole.**

Un trader più anziano ed esperto, una figura carismatica di Wall Street, lo convinse a puntare sul cotone in un modo che andava contro tutto quello che Jesse stesso aveva imparato osservando i pattern per anni. Livermore lo sapeva, dentro di sé, che era sbagliato. Ma lo fece comunque, fidandosi della sicurezza di quell'uomo più che della propria esperienza. Perse tutto. Non solo i tre milioni guadagnati: finì in debito, costretto persino a dichiarare bancarotta.

A 31 anni, da uno degli uomini più ricchi d'America a sommerso dai debiti che avrebbe impiegato anni a ripagare.

Il pattern che si ripete

Ecco la cosa affascinante, e inquietante, della storia di Livermore: **questo ciclo si ripete altre volte.** Fortuna enorme, poi rovina totale. Almeno tre volte nella sua vita fece e perse fortune che oggi equivarrebbero a centinaia di milioni di dollari.

Ogni volta, la causa del crollo non era il mercato. Era lui stesso. Livermore lo scrisse chiaramente, anni dopo, in quello che sarebbe diventato uno dei libri più letti nella storia della finanza, un testo che oggi, quasi un secolo dopo, i trader di tutto il mondo continuano a leggere e rileggere.

Quando seguiva le sue regole, pazienza, disciplina, aspettare il momento giusto senza farsi trascinare da entusiasmo o paura, vinceva in modo spettacolare. Quando le abbandonava, per fretta, per orgoglio, per ascoltare le opinioni di altri o per l'euforia di una vincita recente, perdeva tutto.

Il giorno del miliardo

E arriviamo di nuovo a quel giovedì di ottobre del 1929. Livermore aveva passato gli anni precedenti a ricostruirsi, questa volta con una disciplina quasi monastica. Aveva studiato ogni suo errore passato, uno per uno. Aveva scritto le sue regole su carta, non solo nella testa, perché aveva imparato, a caro prezzo, che la mente sotto pressione tradisce sempre chi si fida solo della memoria.

Mentre l'America intera comprava azioni come se i prezzi potessero solo salire per sempre, la stessa euforia cieca che lo aveva già rovinato in passato, Livermore vide di nuovo i pattern. Silenziosamente, senza dirlo quasi a nessuno, iniziò a scommettere contro il mercato.

Il 24 ottobre 1929 il Dow Jones crollò. Il giorno che sarebbe passato alla storia come l'inizio della Grande Depressione. Milioni di famiglie americane persero tutto quello che avevano.

Jesse Livermore guadagnò circa 100 milioni di dollari. Nel 1929. Una cifra che oggi supererebbe il miliardo e mezzo. I giornali lo chiamarono l'Orso più Grande di Wall Street.

Cosa ci insegna davvero, questa storia

Livermore non vinceva perché sapeva prevedere il futuro meglio degli altri. Vinceva quando riusciva a **controllare la propria testa**, pazienza invece di fretta, regole scritte invece di pancia, disciplina invece di euforia. E perdeva, sempre e soltanto, quando lasciava che le emozioni prendessero il comando.

La cosa più incredibile che scrisse, e che vale la pena leggere due volte: il vero guadagno non nasce dal pensare in continuazione, dal muoversi, dall'agire di continuo. Nasce dalla capacità di restare fermi, con calma, dopo aver deciso qualcosa sulla base di fatti reali, senza farsi scombussolare ogni volta che qualcuno dice qualcosa di diverso, o ogni volta che il panico del momento fa venire voglia di cambiare idea all'ultimo secondo.

RIFLETTI SUI TUOI SOLDI

Prima di chiudere questo capitolo, fermati un attimo e pensa a queste domande:

- Quante decisioni importanti sui tuoi risparmi hai preso di corsa, sotto la spinta di un consiglio ricevuto al bar o da un parente, invece che con calma?
- Hai mai avuto un'intuizione corretta sui tuoi soldi, per poi lasciarla perdere perché qualcun altro ti ha convinto del contrario?
- Se dovessi scrivere, oggi, due o tre regole semplici su come vuoi gestire i tuoi risparmi d'ora in avanti, quali sarebbero?

CAPITOLO 02

L'Uomo che Comprava e Poi Se ne Andava a Dormire

Omaha, Nebraska. Una città di cui probabilmente non hai mai sentito parlare per nessun altro motivo, in mezzo al nulla, lontanissima da Wall Street, dai grattacieli, dalle luci di New York.

Eppure è qui, in questa città tranquilla dell'America centrale, che ha vissuto per tutta la vita l'uomo che sarebbe diventato uno dei più ricchi del pianeta. Non a Manhattan. Non a Londra. A Omaha, nella stessa casa che compro nel 1958 per 31.500 dollari e in cui vive ancora oggi, decenni e decenni dopo essere diventato uno degli uomini più ricchi della storia.

Si chiama Warren Buffett. E la cosa più sorprendente di lui non è quanto ha guadagnato. E **come** lo ha fatto: quasi senza fare niente, almeno in apparenza.

Il bambino che vendeva gomme da masticare

Warren aveva sei anni quando inizio a vendere gomme da masticare porta a porta nel suo quartiere. A undici anni, con l'aiuto del padre, che possedeva una piccola società di intermediazione finanziaria, compro le sue prime tre azioni: Cities Service Preferred, a 38 dollari l'una.

Il titolo scese quasi subito a 27 dollari. Warren, terrorizzato all'idea di perdere i propri risparmi da bambino, aspetto con ansia che risalisse a 40 dollari e vendette immediatamente, sollevato per un piccolo guadagno. Poi guardo, con crescente disagio, quello stesso titolo continuare a salire, e salire ancora, fino a superare i 200 dollari.

Aveva undici anni, ed ecco la prima, durissima lezione che imparo sulla propria pelle, una lezione che avrebbe ripetuto per tutta la vita a chiunque gli chiedesse consigli: **la fretta di uscire da una posizione appena vedi un piccolo guadagno spesso ti costa il guadagno vero, quello grande, quello che arriva solo a chi ha pazienza.**

Il lavoro con il suo maestro

Da giovane, Buffett studio con un uomo che sarebbe diventato il suo mentore, un professore che insegnava un approccio all'investimento basato sui numeri concreti delle aziende, non sulle mode del momento.

Da lui imparo a guardare un'azione non come un semplice numero che sale e scende sullo schermo, ma come **un pezzo reale di un'azienda vera**, con dipendenti veri, clienti veri, prodotti veri.

Questo cambio di prospettiva sembra piccolo, ma è in realtà enorme. Mentre a Wall Street la gente compra e vende in continuazione, cercando di indovinare ogni minimo movimento del prezzo del giorno, Buffett fa una cosa completamente diversa: **compra un'azienda come se stesse comprando l'intera bottega, non solo un pezzetto di carta.**

Non gli importa cosa fa il prezzo il giorno dopo. Non guarda i grafici ogni ora. Compra un'azienda solida, con un buon prodotto, gestita bene, e poi, semplicemente, **la tiene**. Anni. Decenni, a volte.

La sua frase più famosa, che ripete da sessant'anni ai giornalisti di tutto il mondo, dice tutto: comprare solo qualcosa che si sarebbe perfettamente felici di tenere anche se il mercato chiudesse per dieci anni interi, senza nessuna possibilità di controllare il prezzo nel frattempo.

Pensaci un secondo. Chi comprerebbe qualcosa sapendo che per dieci anni non potrà controllarne il prezzo, senza impazzire d'ansia?

Pochissimi. Ma è esattamente questo il segreto: **se hai scelto bene fin dall'inizio, il prezzo del giorno dopo non dovrebbe importarti davvero.**

La tentazione che quasi tutti non resistono a evitare

Ecco cosa rende speciale Buffett, e cosa lo distingue da migliaia di altri investitori che avevano accesso agli stessi identici giornali, alle stesse identiche aziende, agli stessi identici numeri.

Non è più intelligente di tutti gli altri, e lo ha ripetuto lui stesso in innumerevoli interviste. La qualità più importante per chi investe, ha detto più volte, non è l'intelligenza. È il **temperamento**, la capacità di restare calmi quando tutto intorno spinge a farsi prendere dal panico o dall'euforia.

Buffett ha attraversato crolli devastanti nella sua lunga vita, il crollo del 1973, quello del 1987 in un solo giorno nero, la bolla delle aziende internet nel 2000, la crisi finanziaria mondiale del 2008. Mentre il mondo intero vendeva nel panico durante quelle crisi, lui faceva quasi sempre l'esatto contrario. Comprava.

Nel 2008, nel pieno della crisi finanziaria più grave da generazioni, mentre le banche crollavano una dopo l'altra e milioni di persone ritiravano disperate i propri risparmi, Buffett scrisse pubblicamente che stava comprando aziende americane proprio in quel momento di terrore generale. Tutti vendevano. Lui comprava. E il tempo, ancora una volta, gli diede ragione.

Il segreto che non è un segreto

La cosa più bella della storia di Buffett è che non ha nessun trucco magico da svelarti, nessun algoritmo segreto, nessuna informazione riservata che tu non possa avere anche tu. Il suo metodo, se vogliamo chiamarlo così, è così semplice che sembra quasi una presa in giro:

Scegliere con calma, comprare solo quando ha davvero senso, e poi avere la disciplina emotiva di non farsi trascinare dal panico o dall'euforia del momento.

Tutto qui. Eppure la stragrande maggioranza delle persone non ci riesce. Perché quando i tuoi soldi sono in gioco davvero, quando vedi il valore scendere e ti sembra di perdere ciò che hai guadagnato con anni di sudore, il cervello ti urla di fare qualcosa, subito, per fermare il

dolore. E quel fare qualcosa di impulsivo e quasi sempre l'errore che costa più caro.

Cosa c'entra questo con te

Forse stai pensando: bello, ma io non ho intenzione di comprare aziende in borsa come Buffett. Va benissimo, non è quello il punto di questa storia.

Il punto è più semplice e riguarda ognuno di noi che ha del capitale, anche piccolo, anche solo su un conto in banca. La domanda vera non è cosa devo comprare. E: **quando arriverà il momento in cui dovrò decidere qualcosa sui miei risparmi, riuscirò a farlo con la testa, o mi farò guidare dalla paura o dall'entusiasmo del momento?**

Perché tenere tutto fermo per paura, esattamente come vendere tutto nel panico, sono due facce della stessa medaglia: **decisioni prese dall'emozione, non dalla ragione.**

Buffett, l'uomo più ricco che la storia della finanza ricordi, non ha vinto perché era un genio dei numeri. Ha vinto perché, nella sua casa tranquilla di Omaha, ha imparato a fare una cosa che sembra facile e

non lo è per niente: **restare calmo mentre tutti gli altri perdono la testa.**

RIFLETTI SUI TUOI SOLDI

Se pensi ai tuoi risparmi come a una bottega da comprare invece che un numero da controllare ogni giorno, cosa cambierebbe nel modo in cui li gestisci?

- Ti è mai capitato di vendere qualcosa troppo presto, per paura, e vederlo poi crescere ancora dopo che l'avevi lasciato andare?
- Quanto spesso controlli il saldo dei tuoi risparmi per ansia, piuttosto che per una reale necessità di decidere qualcosa?

CAPITOLO 03

L'Uomo delle Pulizie che Lascio 8 Milioni di Dollari

Brattleboro, Vermont. Giugno 2014.

Un uomo di 92 anni muore nella sua piccola casa, da solo. Nessuno se ne accorge particolarmente: non ha mai avuto un lavoro importante, non ha mai portato una cravatta in vita sua, non ha mai guidato un'auto che valesse più di qualche centinaio di dollari. Guidava una vecchia Toyota Yaris scassata, e parcheggiava sempre lontano dai parcometri per non spendere gli spiccioli. Il figliastro lo ricorda con un cappotto tenuto insieme da spille di sicurezza, perché non voleva comprarne uno nuovo finché quello vecchio funzionava ancora.

Si chiamava Ronald Read. Nato nel 1921, durante gli anni durissimi della Grande Depressione, fu il primo della sua famiglia a finire persino le scuole superiori. Combatte nella Seconda Guerra Mondiale, poi tornò a casa e trovò un lavoro come benzinaio, che fece per

venticinque anni. Poi, per altri diciassette anni, lavoro come uomo delle pulizie in un grande magazzino JCPenney. Un lavoro dopo l'altro, sempre umile, sempre normale.

Quando il suo testamento venne letto, l'intera cittadina rimase senza parole.

Ronald Read aveva lasciato quasi 8 milioni di dollari.

Come e possibile?

Non aveva vinto alla lotteria. Non aveva ricevuto un'eredità misteriosa. Non aveva un titolo di studio prestigioso, nessun MBA, nessuna laurea in economia, nessun corso costoso.

Quello che aveva Ronald era una cosa molto più semplice, e proprio per questo molto più potente: **leggeva il giornale finanziario ogni giorno in biblioteca, per risparmiare il costo dell'abbonamento, comprava azioni di aziende solide e conosciute, quelle che vendono prodotti che tutti usano, come detersivi, banche, beni di consumo quotidiani, e poi, semplicemente, non le toccava più.**

Non seguiva le mode del momento. Non comprava quello che tutti dicevano stesse per esplodere. Evitava con cura le aziende tecnologiche che non capiva fino in fondo: se non riusciva a spiegare a se stesso, in poche frasi semplici, cosa faceva un'azienda e perché guadagnava soldi, semplicemente non la comprava, per quanto tutti ne parlassero. Comprava aziende che capiva, aziende vere, con prodotti veri, e poi aspettava. Anni. Decine di anni.

Mentre lavorava come uomo delle pulizie, passando lo straccio sui pavimenti di un grande magazzino, i suoi soldi lavoravano per lui, in silenzio, ogni singolo giorno, moltiplicandosi lentamente grazie a una forza che pochi capiscono davvero: **l'interesse composto**. Un piccolo guadagno che genera un altro piccolo guadagno, che genera un altro piccolo guadagno ancora, anno dopo anno, finché quei piccoli numeri diventano enormi, così lentamente che, giorno per giorno, sembra non stia succedendo nulla.

Non è un caso isolato

Se pensi che Ronald Read sia stato un caso fortunato e unico, ti sbagli. La storia si ripete più volte, con protagonisti diversi ma lo stesso identico copione.

C'è Grace Groner, una segretaria dell'Illinois che non guadagnò mai più di poche migliaia di dollari all'anno in vita sua. Rimasta orfana da bambina, cresciuta da una famiglia adottiva, comprò poche azioni della società dove lavorava e non le vendette mai, per decenni. Alla sua morte, a 100 anni, lasciò 7 milioni di dollari a un piccolo college che l'aveva aiutata da giovane.

C'è Sylvia Bloom, segretaria legale a Brooklyn per oltre 60 anni. Ogni volta che il suo capo, un avvocato, le chiedeva di comprare delle azioni per conto suo, lei ne comprava qualcuna anche per se, un po' alla volta, con lo stipendio da segretaria, senza mai dirlo a nessuno. Alla sua morte aveva accumulato oltre 9 milioni di dollari, e nessuno, nemmeno i suoi colleghi più stretti di una vita, lo aveva mai immaginato.

Nessuna di queste persone era un genio della finanza. Nessuna aveva una laurea prestigiosa o un lavoro da manager pagato profumatamente. Erano persone normalissime, con lavori umili, che avevano capito una cosa fondamentale, la stessa cosa che voglio che tu porti a casa da questo capitolo.

Il segreto non è la sofisticazione. E la costanza.

Qui arriviamo al punto vero. Ronald Read non ha battuto i grandi fondi di investimento di Wall Street perché capiva i mercati meglio dei loro analisti pagati milioni di dollari all'anno. Li ha battuti perché **non ha fatto quello che fanno quasi tutti**: comprare e vendere di continuo, farsi prendere dal panico ai primi scossoni, cambiare idea ogni volta che qualcuno al bar gli diceva una cosa diversa.

Ha fatto una cosa, e l'ha fatta bene, per sessant'anni: **scegliere con calma, e poi restare fermo mentre il tempo lavorava per lui.**

Pensa a quanto è potente, e quanto è scomodo, questo concetto. Viviamo in un mondo che ci dice sempre di fare qualcosa, di reagire, di controllare, di intervenire di continuo. Ronald Read ha fatto l'esatto contrario, e ha costruito una fortuna che nessun collega, nessun vicino, nemmeno la sua stessa famiglia, avrebbe mai immaginato.

Cosa significa per te

Forse in questo momento hai dei risparmi fermi sul conto, guadagnati con anni di lavoro nella tua attività, proprio come Ronald Read li guadagnava pulendo pavimenti, ora dopo ora. E forse pensi che per farli fruttare tu debba diventare un esperto, studiare grafici complicati,

capire cose che ti sembrano lontane dal tuo mondo.

La storia di Ronald Read dice l'esatto contrario. **Non serve un titolo di studio. Non serve essere un genio.** Serve capire alcune regole semplici, avere la disciplina di seguirle, e avere la pazienza di lasciare che il tempo faccia il suo lavoro, invisibile, giorno dopo giorno.

Quando morì, nessuno a Brattleboro sospettava che l'uomo con il cappotto rattoppato dalle spille da balia fosse milionario. Non lo sembrava. Non ne parlava con nessuno. Semplicemente, ogni giorno, per sessant'anni, faceva la cosa giusta con costanza, e lasciava che il tempo facesse il resto.

RIFLETTI SUI TUOI SOLDI

Se dovessi scegliere di non toccare una parte dei tuoi risparmi per i prossimi dieci anni, quanto saresti a disagio? Da cosa nasce quel disagio?

- Ronald Read comprava solo cose che capiva davvero. Ci sono prodotti finanziari che possiedi, o che ti hanno proposto, di cui in realtà non sai spiegare bene il funzionamento?

- Pensa a un'abitudine piccola e costante che già fai nella tua attività: potresti applicare la stessa disciplina ai tuoi risparmi?

CAPITOLO 04

L'Impiegato che Rincorse la Perdita (e la Trovo Due Volte)

Nevada, 2020. Il mondo è chiuso in casa. Le strade sono vuote, gli uffici sono vuoti, e migliaia di persone si ritrovano con qualcosa che non avevano mai avuto prima: **tempo libero in eccesso, un computer acceso tutto il giorno, e la sensazione che il mondo intero si sia fermato tranne il mercato, che invece continua a muoversi, giorno dopo giorno, proprio sotto i loro occhi.**

Tra queste persone c'è un uomo che lavora per una compagnia di assicurazioni sulla vita. Un lavoro d'ufficio normale, uno stipendio normale, una vita normale, fatta di orari fissi e weekend tranquilli. Si chiama Joseph. E come milioni di altri, chiuso in casa durante il lockdown, con improvvisamente troppe ore libere e troppa poca distrazione, decide di provare a fare trading.

Non è un esperto. Non ha studiato finanza. Ha semplicemente aperto un'app sul telefono, ha visto altre persone sui social che sembravano guadagnare facilmente comprando azioni dal divano di casa, e ha pensato: perché non io? In fondo sembra semplice.

La prima botta (che sembra quasi normale)

Le cose iniziano bene, come spesso succede all'inizio, ed è proprio questo il problema, perché il bene all'inizio è quello che convince che si è capaci, che si è trovata la formula giusta, quando in realtà è quasi sempre solo il mercato che, in quel periodo, saliva quasi per tutti.

Poi arriva la prima flessione seria. Joseph vede il valore delle sue azioni scendere, e per la prima volta prova quella stretta allo stomaco che chiunque abbia investito qualcosa conosce bene. Fa quello che fanno quasi tutti in quel momento: stringe i denti, non vende, aspetta che passi. E in questo caso specifico, il mercato risale, e lui si sente ancora più sicuro di sé di prima. Ho retto alla tempesta, pensa. Sono più forte, più bravo, di quanto credessi.

Questo pensiero, apparentemente positivo e rassicurante, e in realtà una trappola silenziosa. Perché lo convince, senza che lui se ne

accorga, a fare qualcosa di più rischioso la volta successiva, con più soldi, e con meno prudenza.

Il secondo passo, un po' più in bilico

Con questa nuova fiducia in se stesso, Joseph sposta parte dei suoi risparmi in un territorio molto più selvaggio e imprevedibile: le criptovalute. Non si ferma alle più conosciute, comprare Bitcoin sarebbe già stato un passo rischioso ma quantomeno comprensibile, un nome che tutti conoscono. Lui va oltre, spinto dall'euforia dei primi guadagni, comprando monete con nomi esotici che promettono guadagni fuori scala nel giro di poche settimane.

Il valore di quei soldi si dimezza in poco tempo. Un colpo durissimo, il primo davvero serio. Ma a questo punto la mente umana attiva uno strumento potentissimo per proteggersi dal dolore della perdita: **si convince che la prossima volta andrà meglio, che questa è stata solo una battuta d'arresto temporanea.** E lo stesso identico meccanismo per cui chi perde al tavolo di un casino spesso rimane lì, convinto che il turno buono stia ormai per arrivare da un momento all'altro.

Il terzo passo, quello fatale

Ed ecco che arriviamo al momento peggiore, quello che cambierà tutto. Quello che restava dei suoi risparmi, i soldi veri, quelli guadagnati con anni di lavoro tranquillo in ufficio, quelli che avrebbero dovuto essere la sua sicurezza, finiscono su una grande piattaforma di scambio di criptovalute, considerata all'epoca una delle più solide e affidabili al mondo. Un nome che tutti conoscevano e in cui migliaia, milioni di persone avevano riposto fiducia, incluse celebrità e grandi fondi di investimento.

Quella piattaforma si chiamava FTX. E nel novembre del 2022 collasso nel giro di pochissimi giorni, portandosi via i risparmi di centinaia di migliaia di persone in tutto il mondo, Joseph incluso.

Ai giornalisti che lo intervistarono dopo il crollo, racconto con parole semplici quanto quella perdita lo stesse distruggendo psicologicamente, non solo finanziariamente. E aggiunse una riflessione che vale la pena ricordare bene: disse che se un giorno fosse tornato a investire in qualcosa di rischioso, lo avrebbe fatto solo con soldi che poteva permettersi di perdere del tutto, mai più con i risparmi di una vita intera.

Il pattern psicologico che si nasconde dietro questa storia

Quello che è successo a Joseph ha un nome preciso in psicologia, e lo vedi ripetersi in migliaia di storie simili alla sua, in ogni epoca e con ogni tipo di investimento rischioso: si chiama **inseguire le perdite**.

Funziona così: perdi un po' di soldi. Il dolore di quella perdita è forte, molto più forte, quasi il doppio secondo chi ha studiato questi meccanismi per decenni, del piacere che avresti provato guadagnando la stessa identica cifra. La mente, per compensare quel dolore acuto, ti spinge a fare una mossa più grande, più rischiosa, nella speranza di recuperare tutto in fretta. Se quella mossa va male a sua volta, il dolore raddoppia, e la mente ti spinge, ancora, verso una mossa ancora più grande e disperata.

È una spirale che si autoalimenta. E la cosa più crudele è che **si attiva esattamente quando sei più vulnerabile**, quando hai già perso qualcosa e il bisogno emotivo di rifarti subito diventa quasi un'ossessione che offusca ogni ragionamento lucido.

Cosa avrebbe potuto salvarlo

Non era il mercato delle criptovalute, di per se, il vero problema di Joseph. Il problema era la sequenza intera: nessuna regola scritta prima di iniziare, nessun limite deciso a mente lucida su quanto era disposto a perdere in totale, e soprattutto **nessuna pausa dopo la prima perdita seria**, quel momento preciso in cui la sua testa più ne avrebbe avuto bisogno per fermarsi e ragionare.

Una piccola regola semplice, per esempio, se perdo più del 10% mi fermo e aspetto una settimana intera prima di decidere qualsiasi altra mossa, probabilmente gli avrebbe risparmiato l'intero disastro finale.

Cosa significa per te

Forse non hai mai comprato criptovalute esotiche, e probabilmente non lo farai mai in vita tua. Ma il meccanismo che ha travolto Joseph, il dolore della perdita che spinge verso mosse sempre più disperate, non riguarda solo chi fa trading spericolato sul telefono.

Riguarda anche chi, dopo aver visto un investimento andare male anche una sola volta, decide impulsivamente di non toccare più nulla per il resto della vita, lasciando tutto fermo per paura, per anni e anni, mentre l'inflazione fa esattamente lo stesso identico danno, solo molto

piu lentamente, molto piu silenziosamente, senza che nessuno se ne accorga.

La paura di perdere e la fretta di recuperare sono le due facce della stessa medaglia. Ed e per questo che le regole scritte prima, a mente lucida, contano sempre piu di qualsiasi previsione su cosa fara il mercato domani.

RIFLETTI SUI TUOI SOLDI

Ti e mai capitato, dopo una perdita, di sentire il bisogno urgente di recuperare subito? Come hai reagito a quella sensazione?

- Hai mai una regola scritta, decisa PRIMA, su quanto sei disposto a perdere prima di fermarti a riflettere? Se no, quale potrebbe essere, oggi?

- Cosa cambierebbe se, prima di ogni decisione importante sui tuoi risparmi, ti dessi 7 giorni di pausa obbligatoria prima di agire?

CAPITOLO 05

Il Brivido che Costo 127.000 Dollari

Durante la pandemia, mentre il mondo era chiuso in casa, migliaia di persone scoprirono qualcosa che prima non avevano mai avuto il tempo, o la scusa, di guardare con attenzione: le app di trading sul telefono. Bastava un tocco per comprare, un tocco per vendere. Sembrava, letteralmente, un videogioco con soldi veri al posto dei punti.

Uno di loro si chiamava Matthew. Un ragazzo giovane, senza nessuna esperienza particolare di finanza alle spalle, che inizio a fare trading da casa come tanti altri quell'anno strano. All'inizio, come capita spesso, le cose andarono sorprendentemente bene. Guadagno, e non poco. E quella prima vincita gli diede una sensazione che descrisse in un modo molto onesto e molto rivelatore, in un'intervista rilasciata tempo dopo: gli piaceva il rischio in se. Gli piaceva sapere che c'era un'opportunità la fuori, in attesa. E soprattutto, questo e il dettaglio che

dovresti ricordare piu di ogni altro, **anche perdere gli dava, in qualche modo, un brivido.** Vincere era un'emozione fortissima. Ma perdere, in un modo strano e quasi contraddittorio, lo era quasi altrettanto.

Quando il rischio diventa una droga

Fermati un attimo su questo dettaglio, perche e la chiave di tutto il capitolo. Normalmente pensiamo che le persone facciano trading esclusivamente per guadagnare soldi. Ma per molte persone, piu di quante si vorrebbe ammettere pubblicamente, quello che cercano davvero non sono i soldi in se. E **l'adrenalina del rischio.** La stessa identica sensazione che si prova al casino davanti a un tavolo da gioco, nelle scommesse sportive dell'ultimo minuto, o su una montagna russa che sale lentamente prima della discesa.

Matthew inizio a passare ore e ore ogni singolo giorno incollato allo schermo del computer. Le sue giornate si riducevano quasi interamente a quello: apertura dei mercati al mattino presto, grafici che lampeggiavano, ordini piazzati e cancellati in pochi secondi, chiusura serale, e poi ricominciare tutto identico il giorno dopo. Parlava con altri trader online, in gruppi e forum dedicati, ma quasi

mai con persone reali, di persona, faccia a faccia. Si isolo, lentamente, senza nemmeno accorgersene davvero, mentre il suo mondo si restringeva sempre di più attorno a uno schermo.

E arrivarono, inevitabilmente, le giornate storte. Quelle in cui il trading frenetico gli scappava di mano in pochi minuti, e le perdite si accumulavano una sull'altra, sempre più velocemente, in una spirale che diventava sempre più difficile da fermare.

La cifra che fa male solo a scriverla

Alla fine, Matthew arrivo a perdere **127.000 dollari**.

Non erano soldi che aveva in più, messi da parte per un rischio calcolato. Erano risparmi veri, il frutto concreto di anni di lavoro normale. Bruciati non in un solo giorno drammatico, ma in una lenta e costante escalation fatta di centinaia di piccole decisioni, ognuna presa nel momento sbagliato, con la testa nel posto sbagliato, sotto l'effetto di un'emozione più forte del ragionamento.

Il meccanismo dell'eccesso di fiducia

Chi studia da anni il comportamento delle persone davanti al denaro ha osservato lo stesso identico schema in migliaia di casi simili a quello di Matthew, ed è talmente comune e ripetitivo che ha quasi una formula precisa, prevedibile.

Fai un primo trade, e vince. Il tuo cervello, senza che tu lo decida consapevolmente, trae una conclusione rapidissima: sono bravo in questo, ho capito il meccanismo. Fai un secondo trade, magari con un po' più di soldi questa volta, perché ormai hai capito come funziona il gioco. Se vince ancora, la fiducia sale ulteriormente, e con essa, quasi automaticamente, sale anche l'importo che rischi ogni volta.

Il problema è che, statisticamente, le prime vincite sono quasi sempre soltanto fortuna, non vera abilità dimostrata nel tempo. Ma la mente umana non distingue bene le due cose, soprattutto quando è già eccitata dal successo appena ottenuto. **Vincere presto ti convince di essere bravo, quando in realtà sei stato solo fortunato, e questa falsa sicurezza è esattamente ciò che ti spinge a rischiare sempre di più, fino a perdere in un colpo solo quello che avevi guadagnato in dieci occasioni precedenti.**

Perché fa male due volte

C'è un ultimo dettaglio nella storia di Matthew che voglio che tu tenga bene a mente, forse il più importante di tutti. Lui stesso disse una cosa quasi paradossale, quasi contro-intuitiva: che anche perdere gli dava una specie di brivido, di scarica emotiva.

Questo succede perché il cervello umano, davanti al rischio e all'incertezza, rilascia sostanze chimiche molto simili sia quando vinci sia quando perdi, e l'incertezza in sé, il non sapere come andrà a finire, a essere eccitante, indipendentemente dall'esito reale. Ed è per questo che alcune persone continuano a rischiare anche quando, razionalmente, sanno benissimo che dovrebbero fermarsi: **non stanno più inseguendo il guadagno. Stanno inseguendo, senza saperlo, la sensazione stessa del rischio.**

Cosa significa per te

Probabilmente non passerai le tue giornate incollato a un'app di trading come faceva Matthew durante quei mesi difficili. Ma il meccanismo dell'eccesso di fiducia dopo un primo successo riguarda ogni tipo di decisione sui soldi, anche le più tranquille e apparentemente lontane dal trading.

Hai mai fatto una scelta finanziaria che e andata bene, e che ti ha convinto di aver capito come funziona in generale? Quella sensazione di sicurezza, per quanto piacevole e naturale, e esattamente il terreno fertile su cui crescono gli errori piu grandi e piu costosi. Non perche tu sia sprovveduto o poco furbo, ma perche e semplicemente cosi che funziona la mente di ogni essere umano, compresi i professionisti piu esperti e navigati.

La differenza vera tra chi costruisce un patrimonio nel tempo, con calma, e chi lo perde in una notte sola, non e mai stata l'intelligenza innata. E **la capacita di riconoscere quando la propria fiducia sta diventando eccessiva, e la disciplina concreta di fermarsi comunque a valutare con calma, prima di rischiare ancora di piu.**

RIFLETTI SUI TUOI SOLDI

Ti sei mai sentito in una striscia positiva con una decisione finanziaria, al punto da voler rischiare di più del solito? Cosa è successo dopo?

- C'è una differenza, nella tua testa, tra il brivido di una decisione rischiosa e il reale beneficio economico che ne ricavi? Quale dei due stai davvero cercando?

- Se dovessi fissare, oggi, un limite massimo a quanto sei disposto a rischiare in una singola decisione sui tuoi risparmi, quale sarebbe?

CAPITOLO 06

La Storia che Non Fa Rumore

Fino a questo punto ti ho raccontato storie con un momento preciso, drammatico, quasi cinematografico: il crollo di Wall Street nel 1929, il crollo improvviso di una piattaforma di criptovalute nel 2022, un conto che si azzerava quasi del tutto in appena venti minuti di trading frenetico.

Questo capitolo è diverso da tutti gli altri. E lo è di proposito, perché la storia che sto per raccontarti **non ha un momento drammatico preciso**. Non c'è un giorno esatto in cui succede qualcosa di terribile e visibile. Non ci sono titoli di giornale che ne parlano. Non c'è nessun evento clamoroso da raccontare agli amici come monito. È una storia silenziosa, lenta, quasi completamente invisibile, ed è proprio per questo che è una delle più pericolose di tutte quelle che troverai in questo libro.

Migliaia di persone, la stessa identica storia

Se vai a leggere i forum di finanza personale, luoghi online dove la gente comune racconta in modo anonimo, senza vergogna, la propria storia reale con i soldi, trovi lo stesso racconto ripetuto all'infinito, con parole diverse ma un contenuto sostanzialmente identico ogni volta.

Un utente scrive, con un misto di onestà e rammarico: ha accumulato risparmi per molti anni, senza mai investirli davvero, semplicemente perché non se n'è mai interessato attivamente, rimandando sempre a quando avrà più tempo per studiare la cosa. Solo quando ha iniziato il suo primo lavoro fisso stabile, diversi anni dopo aver iniziato a risparmiare, ha finalmente cominciato a mettere quei soldi davvero al lavoro. Guardando indietro a quegli anni passati, ammette con un certo rammarico sincero di aver perso una crescita enorme che quei soldi avrebbero potuto generare nel frattempo, semplicemente stando fermi troppo a lungo su un conto che rendeva pochissimo.

Non è affatto un caso isolato o raro. Un sondaggio recente condotto tra persone attorno ai 35 anni ha chiesto direttamente quale fosse il loro più grande rimpianto finanziario nella vita. La risposta più comune, sorprendentemente, non riguardava un investimento specifico andato male. Riguardava **l'aver avuto troppa paura per investire fin da subito, e aver tenuto tutto fermo su un conto a bassissimo**

rendimento, per poi scoprire, solo anni dopo, quanto di quella crescita potenziale avessero perso per sempre.

Un'altra ricerca ancora, condotta su migliaia di persone comuni, ha chiesto quale fosse il rimpianto finanziario numero uno nella vita di ciascuno. **Non aver investito prima** è risultato in cima assoluta alla lista, davanti persino ad aver speso troppo o non aver risparmiato abbastanza durante gli anni.

Perche questa storia non fa notizia

Pensaci un attimo con attenzione: se qualcuno perde 127.000 dollari in poche settimane facendo trading spericolato, come abbiamo visto nel capitolo precedente, quella diventa una storia vera e propria. Finisce su un giornale importante, qualcuno ci scrive un articolo, la gente la racconta agli amici come monito da non ripetere.

Ma se qualcuno tiene 100.000 euro fermi su un conto per dieci anni interi, per paura di sbagliare qualcosa, e nel frattempo perde silenziosamente un terzo del loro valore reale a causa dell'inflazione che erode il potere d'acquisto anno dopo anno, **nessuno ne parla mai, da nessuna parte.** Non è considerata una notizia. Non c'è un giorno

preciso da poter indicare col dito. E successo un po' ogni singolo giorno, in piccole dosi impercettibili e indolori, fino a diventare, alla fine di quei dieci anni, una perdita davvero enorme e ormai irrecuperabile.

Il nostro cervello, semplicemente, non e programmato dall'evoluzione per notare i danni lenti e silenziosi. Notiamo immediatamente un crollo improvviso, fa scattare l'allarme, la paura, la voglia di agire subito. Ma un'erosione lenta, invisibile, che non fa suonare nessun campanello d'allarme visibile? Quella scivola via completamente sotto il nostro radar mentale, anno dopo anno, e nessuno se ne accorge fino a quando non e ormai troppo tardi per recuperare il tempo perduto.

La paura che si veste da prudenza

C'e un ultimo dettaglio, forse il piu importante dell'intero libro fino a questo punto. Chi tiene tutto fermo per paura raramente pensa a se stesso come a qualcuno che sta correndo un rischio. Pensa esattamente l'opposto, con piena convinzione: **pensa di essere semplicemente prudente e responsabile.**

Ma la prudenza vera, quella autentica, non consiste nel non fare assolutamente nulla. La prudenza vera consiste nel valutare con calma tutti i rischi reali che si corrono, e uno di quei rischi, quello che quasi nessuno racconta apertamente, e proprio il rischio di restare fermi troppo a lungo, per troppi anni. Tenere tutto fermo non elimina affatto il rischio. Lo sposta semplicemente da un rischio rumoroso e ben visibile, che fa paura immediata, a un rischio silenzioso e completamente invisibile, che non fa paura per niente nel breve termine, ma che nel lungo periodo, quasi sempre, finisce per costare molto, molto di più del primo.

Cosa significa per te

Se ti riconosci in questa storia, se anche tu hai dei risparmi fermi da diversi anni, tenuti per sicurezza, per non rischiare nulla, perché non è ancora il momento giusto, non sei affatto stupido, e non sei da biasimare in nessun modo. Sei semplicemente umano, e reagisci esattamente come reagisce la stragrande maggioranza delle persone davanti a una minaccia che, semplicemente, non fa rumore.

Ma ora sai una cosa che prima forse non sapevi con questa chiarezza: **questa non-storia, questa completa assenza di drammaticità**

visibile, e proprio quello che la rende così silenziosamente pericolosa. Non ti sveglierai un giorno con un titolo di giornale lampante che ti avverte del pericolo in corso. Te ne accorgerai solo tra qualche anno, guardando indietro con rammarico, chiedendoti quanto avresti potuto avere oggi se solo ti fossi mosso qualche anno prima.

La buona notizia, l'unica vera consolazione di questo capitolo, è che a differenza di un crollo improvviso e irreversibile, questa storia puoi ancora scriverla diversamente da qui in avanti. Puoi farlo iniziando ora, proprio mentre stai leggendo queste righe.

RIFLETTI SUI TUOI SOLDI

Quanti dei tuoi risparmi attuali sono fermi per sicurezza da più di due o tre anni, senza che tu abbia mai davvero valutato alternative concrete?

- Se guardassi indietro tra dieci anni, cosa temeresti di più: aver rischiato qualcosa e aver sbagliato, oppure non aver fatto nulla e aver comunque perso valore?

- Cosa intendi tu davvero per prudenza quando si parla dei tuoi risparmi? È una scelta ragionata, o è diventata un'abitudine mai più messa in discussione?

CAPITOLO 07

L'Unica Cosa che Hanno in Comune

Fermiamoci un momento, prima di proseguire, e guardiamo indietro a tutte le persone che abbiamo incontrato insieme in questo libro fino a qui.

Jesse Livermore, il ragazzo che fece e perse tre fortune intere prima di imparare finalmente a controllarsi. Warren Buffett, l'uomo tranquillo dell'Nebraska che ha costruito una fortuna colossale quasi senza muoversi visibilmente. Ronald Read, l'uomo delle pulizie che lascio otto milioni di dollari che nessuno intorno a lui sospettava avesse mai accumulato. E poi, sull'altro lato della medaglia, Joseph, che rincorse le sue perdite fino a perdere praticamente tutto quello che aveva, e Matthew, che cercava il brivido dell'incertezza piu che il guadagno vero e proprio, e ci lascio 127.000 dollari di risparmi reali.

Sono storie completamente diverse tra loro. Epoche diverse, mercati diversi, contesti sociali diversi, un ex benzinaio diventato uomo delle pulizie, un impiegato normale di una compagnia di assicurazioni, un leggendario speculatore dei primi del Novecento a Wall Street, un imprenditore arrivato a valere decine di miliardi di dollari. Eppure, se le guardi tutte quante insieme, una accanto all'altra, salta fuori una cosa sorprendente e per certi versi rassicurante.

Non e mai una questione di intelligenza

Nessuna di queste persone ha vinto perche era piu intelligente delle altre in senso assoluto. E nessuna ha perso perche era piu stupida o piu ingenua delle altre. Livermore era brillante, indiscutibilmente, leggeva i numeri del mercato come pochissimi altri al mondo sono mai riusciti a fare. Joseph e Matthew non erano affatto ingenui o sprovveduti, erano persone assolutamente normali, con lavori normali, esattamente come milioni di altre persone che leggono libri come questo.

La differenza, sempre, invariabilmente la stessa in ogni singola storia, e stata **una sola cosa concreta: avere delle regole scritte prima di agire, decise a mente lucida, e avere poi la disciplina reale di seguirle anche quando le emozioni del momento urlavano forte di**

fare esattamente il contrario.

Buffett ha una regola talmente semplice da sembrare quasi banale, superficiale: comprare solo quello che capisce fino in fondo, e poi non farsi mai smuovere dal panico generale o dall'euforia collettiva degli altri investitori. L'ha seguita fedelmente per oltre sessant'anni consecutivi, senza quasi mai fare eccezioni.

Ronald Read aveva una regola altrettanto semplice e altrettanto rigorosa: comprare aziende solide e comprensibili, e poi non toccarle mai più per decenni.

Joseph e Matthew, al contrario, non avevano nessuna regola scritta in anticipo. Decidevano tutto sul momento, sotto la pressione diretta dell'emozione, la paura crescente di perdere ancora di più, l'euforia della prima vincita inaspettata, il brivido fisico del rischio in sé. Ogni loro decisione era una pura reazione emotiva, mai un piano ragionato in anticipo.

Il vantaggio più grande non è la strategia in sé

Chi ha studiato per decenni la psicologia di chi vince e chi perde nei mercati e arrivato a una conclusione precisa: il vantaggio più grande non arriva mai da una strategia in se più intelligente o più sofisticata delle altre. Arriva dalla capacità concreta di eseguire quella strategia senza farsi paralizzare dalla paura nei momenti difficili, e senza farsi trascinare via dall'euforia nei momenti positivi. **La costanza nel tempo, non il singolo lampo di intuizione geniale, e ciò che separa davvero chi vince nel lungo periodo da chi vince una sola volta, per poi perdere tutto quanto subito dopo.**

Non serve prevedere il futuro con esattezza. Nessuno può farlo davvero, nemmeno i più grandi e celebrati investitori della storia. Serve avere un modo di comportarsi che resti coerente e stabile, sia nei giorni buoni sia in quelli cattivi, perché sono proprio i giorni cattivi, quelli in cui l'emozione negativa è più forte e più difficile da gestire, il momento esatto in cui la maggior parte delle persone butta via anni interi di buone decisioni precedenti in pochi minuti di panico o di euforia incontrollata.

Cosa significa, in pratica, per te

Non hai alcun bisogno di diventare un esperto sofisticato di finanza per applicare questo principio fondamentale alla tua vita concreta. Hai bisogno di una cosa molto piu semplice, e molto piu alla tua reale portata: **decidere, con calma assoluta, in un momento in cui non provi ne paura acuta ne euforia eccessiva, cosa vuoi fare esattamente dei tuoi risparmi, e poi avere la disciplina quotidiana di seguire quella decisione, senza lasciarti trascinare dal panico di una brutta notizia improvvisa o dall'entusiasmo contagioso di una moda passeggera del momento.**

Pensa per un istante a come gestisci gia, ogni giorno, la tua attivita lavorativa, il tuo negozio, il tuo mestiere quotidiano. Probabilmente non decidi mai le cose davvero importanti di corsa, sotto pressione acuta, nel pieno del panico. Hai gia delle regole consolidate, delle abitudini precise, un modo di lavorare collaudato che ti ha permesso di arrivare fin qui con successo. Quella stessa identica logica, niente di piu complicato di cosi, in fondo, e esattamente cio che separa chi protegge e fa crescere i propri risparmi nel tempo da chi, invece, li vede sciogliersi lentamente per pura inazione, oppure bruciare rapidamente per un singolo colpo di testa emotivo.

Le storie che hai letto in questo libro, in fondo, non parlano davvero di mercati finanziari, di azioni quotate in borsa, o di criptovalute volatili. Parlano tutte di una sola cosa, sempre identica: **cosa succede realmente nella tua testa nel momento esatto in cui ci sono dei soldi veri in gioco, e cosa puoi concretamente fare per restarne il padrone consapevole, invece che diventarne la vittima inconsapevole.**

Le storie che hai letto fin qui ti hanno mostrato il principio di fondo. Ma le trappole della mente, quando si parla di soldi, hanno mille facce diverse, e vale la pena conoscerle una per una, perche ognuna si presenta in un travestimento diverso. Nei prossimi capitoli ne vedremo altre: cosa succede quando mettiamo tutte le uova in un solo paniere, perche restiamo bloccati su un prezzo che non esiste piu, come riconoscere chi sembra la persona piu affidabile del mondo e non lo e, e cosa fare quando un'eredita inaspettata ci lascia piu spaventati che felici.

RIFLETTI SUI TUOI SOLDI

Se dovessi scrivere, oggi stesso, tre regole semplici e chiare per come vuoi gestire d'ora in poi i tuoi risparmi, quali sarebbero, di preciso?

- Pensa all'ultima decisione finanziaria importante che hai preso: e stata frutto di una regola ragionata in anticipo, o di un'emozione del momento?
- Cosa ti impedisce, oggi, di applicare ai tuoi soldi la stessa disciplina che applichi già, ogni giorno, al tuo lavoro?

Tutte le Uova nello Stesso Paniere

Houston, Texas. Per anni, lavorare per Enron era considerato un privilegio. L'azienda energetica era tra le più ammirate d'America, celebrata dalle riviste di business come un modello di innovazione. I dipendenti ne erano orgogliosi, e l'azienda li incoraggiava a esserlo ancora di più in un modo molto concreto: quando versavano parte dello stipendio nel loro fondo pensione aziendale, l'azienda aggiungeva il proprio contributo, ma non in denaro. **In azioni Enron.**

Molti dipendenti, fidandosi ciecamente dei propri dirigenti e del successo apparentemente inarrestabile dell'azienda, decisero di andare oltre: investirono volontariamente la stragrande maggioranza dei propri risparmi pensionistici proprio in azioni della società per cui lavoravano. Alcuni arrivarono a superare l'80% del proprio fondo pensione concentrato in un unico titolo.

Charles Prestwood, 63 anni, un operaio degli impianti che aveva dedicato oltre trent'anni della propria vita all'azienda, andato in pensione confidando in quei risparmi accumulati con decenni di lavoro onesto. Deborah Perrotta, un'assistente amministrativa, con quarantamila dollari di risparmi pensionistici messi da parte lavorando anno dopo anno.

Quando il castello crolla

Alla fine del 2001, il mondo scoprì che Enron aveva truccato i propri bilanci per anni, nascondendo perdite colossali dietro giochi contabili sempre più elaborati. Quando la verità venne a galla, il valore delle azioni crollò di oltre il 90% nel giro di poche settimane.

Per un dipendente normale, questo sarebbe già stato un disastro enorme: perdere il lavoro, da un giorno all'altro. Ma per migliaia di lavoratori Enron accadde qualcosa di ancora più devastante: mentre il valore delle azioni crollava giorno dopo giorno, **il regolamento del fondo pensione aziendale impediva ai dipendenti di vendere le proprie azioni Enron** proprio nelle settimane cruciali del crollo. Migliaia di persone furono costrette a guardare, impotenti, mentre i risparmi di una vita intera evaporavano sotto i loro occhi.

Alla fine, si stima che i dipendenti Enron persero collettivamente oltre un miliardo di dollari nei loro fondi pensione. Non a causa di un mercato imprevedibile in generale, ma a causa di una singola azienda, la stessa da cui dipendevano anche per lo stipendio, che era crollata portandosi via tutto insieme: il lavoro e i risparmi, nello stesso identico momento.

Perche sembrava una scelta prudente (e non lo era)

Ecco il punto psicologico più interessante di questa storia, quello che vale la pena capire bene. Nessuno di quei dipendenti pensava di stare facendo una scommessa rischiosa. Al contrario: pensavano di fare la cosa più sicura possibile, perché **conoscevano** quell'azienda. Ci lavoravano dentro ogni giorno. Sembrava molto più rischioso investire in aziende sconosciute, lontane, di cui non sapevano nulla.

Questo è un errore mentale estremamente comune, e ha un nome preciso: **la falsa sicurezza della familiarità**. Tendiamo a pensare che qualcosa sia sicuro semplicemente perché la conosciamo bene, mentre in realtà la vera sicurezza finanziaria arriva da un principio completamente diverso e spesso controintuitivo: **non mettere mai tutto quello che hai in un unico posto, per quanto quel posto ti**

sembri familiare e affidabile.

Se il tuo stipendio dipende da un'azienda, e anche i tuoi risparmi dipendono dalla stessa identica azienda, hai costruito, senza accorgertene, una situazione in cui un solo evento negativo può distruggere contemporaneamente sia il tuo reddito presente sia la tua sicurezza futura.

La lezione che il mondo finanziario ha dovuto imparare a caro prezzo

Dopo lo scandalo Enron, negli Stati Uniti cambiarono persino alcune leggi sui fondi pensione, proprio per impedire alle aziende di concentrare eccessivamente i risparmi dei propri dipendenti in un unico titolo. Ma la lezione più importante non riguarda solo le grandi aziende o le leggi sui fondi pensione. Riguarda un principio semplicissimo che chiunque può applicare ai propri risparmi, qualunque sia la cifra in gioco.

Non esiste nessun singolo investimento, per quanto sembri solido, sicuro e familiare, che meriti di contenere tutto quello che hai. Non importa quanto tu conosca bene quell'azienda, quel settore, quella persona che te lo consiglia. La diversificazione, dividere i propri

risparmi tra cose diverse, che non dipendono tutte dallo stesso identico evento, non è una strategia per i più sofisticati. E, molto più semplicemente, buon senso applicato ai soldi.

Cosa significa per te

Forse non lavori per una grande azienda che ti spinge a comprare le sue azioni. Ma la stessa identica logica si applica in mille forme più piccole e quotidiane: mettere tutti i risparmi in un unico immobile, in un unico prodotto finanziario, in un'unica valuta, o affidarli a un'unica persona senza mai chiedersi cosa succede se questa singola scelta va male.

La domanda che vale la pena farsi, sempre, prima di qualsiasi decisione importante sui propri risparmi, è semplice: **se questa singola cosa dovesse andare storta domani, quanto della mia vita ne verrebbe travolto?** Se la risposta è troppo, allora, per quanto quella scelta ti sembri familiare, sicura, quasi ovvia, è arrivato il momento di dividerla in pezzi più piccoli e più sicuri.

RIFLETTI SUI TUOI SOLDI

I tuoi risparmi sono concentrati in un'unica cosa o sono divisi in modo che nessun singolo evento negativo possa travolgerli tutti insieme?

- Hai mai scelto un investimento solo perché ti sembrava familiare o conosciuto, senza valutare davvero il rischio di concentrazione?
- Se il tuo reddito principale dipende da una sola fonte, i tuoi risparmi dovrebbero dipendere dalla stessa fonte, o da qualcosa di completamente indipendente?

Il Prezzo che Non Esiste Più

C'è una frase che chi lavora nel mondo degli investimenti sente ripetere all'infinito, in mille varianti diverse, ma sempre con lo stesso identico significato di fondo: **non lo vendo, perché l'ho pagato di più.**

Immagina questa scena, che si ripete ogni giorno, in migliaia di case diverse. Una persona ha comprato qualcosa, un'azione, una casa, una qualsiasi cosa di valore, a un certo prezzo. Il valore di quella cosa, nel tempo, scende. La persona, invece di valutare con calma se quella cosa vale ancora la pena di essere tenuta oggi, **resta bloccata mentalmente su un numero che ormai non esiste più:** il prezzo a cui l'aveva comprata originariamente.

Non posso venderla in perdita diventa un mantra ripetuto, quasi una regola morale non scritta. Ma fermiamoci un attimo a ragionare su cosa significhi davvero questa frase, perché nasconde un errore mentale molto comune e molto costoso.

Perche il prezzo di ieri non dovrebbe contare oggi

Il mercato, qualunque esso sia, un'azione, un immobile, una valuta, non sa e non gli importa affatto a quanto tu l'abbia comprato. Il prezzo che hai pagato tu, personalmente, tempo fa, e un'informazione che esiste solo nella tua testa, non nella realta del valore attuale di quella cosa.

Eppure il cervello umano si aggrappa a quel numero come se fosse sacro, come se rappresentasse una verita oggettiva da rispettare. Questo fenomeno ha un nome preciso in psicologia: si chiama **ancoraggio**. Il primo numero che vediamo o memorizziamo relativo a qualcosa diventa un punto di riferimento, un'ancora, appunto, che continua a influenzare i nostri giudizi anche molto tempo dopo, anche quando quel numero non ha piu nessun significato pratico reale.

Pensa a quanto e strano, se ci rifletti con calma: se oggi qualcuno ti offrisse in regalo esattamente quella stessa cosa, al prezzo di mercato attuale, la accetteresti o no? Se la risposta e si, allora tenerla ha senso, indipendentemente da quanto l'avevi pagata in origine. Se la risposta e no, allora il fatto che tu l'abbia gia pagata di piu non cambia nulla della realta: la stai tenendo solo per orgoglio, o per il rifiuto di ammettere,

anche solo a te stesso, che quella scelta passata non ha funzionato come speravi.

Il costo nascosto di restare fedeli a un numero del passato

Questo meccanismo mentale ha un costo molto concreto, spesso sottovalutato. Chi resta ancorato al prezzo di acquisto tende a comportarsi in un modo controintuitivo e dannoso: **vende troppo in fretta le cose che vanno bene**, per paura che il guadagno sparisca, mentre **tiene troppo a lungo le cose che vanno male**, sperando che tornino almeno al prezzo iniziale, prima di essere disposto a lasciarle andare.

E esattamente l'opposto di quello che la logica suggerirebbe. E la ragione psicologica è semplice: vendere qualcosa in perdita significa ammettere, ufficialmente, che quella decisione passata è stata sbagliata. Il dolore non è tanto la perdita economica in sé, quanto **il dolore di ammettere l'errore**. E per evitare quel dolore emotivo, molte persone preferiscono restare bloccate per anni, a volte per sempre, aspettando un ritorno a un numero del passato che, a volte, non arriverà mai.

Cosa significa per te

Immagina di avere una somma ferma, da anni, su un conto che rende quasi nulla. Forse quei soldi vengono da un'eredità, da un investimento fatto tempo fa, da una scelta presa in un momento diverso della tua vita. E forse, dentro di te, pensi: aspetto che le cose migliorino, prima di decidere qualcosa.

Ma fermati un attimo e chiediti, con la stessa logica di prima: se oggi ricevessi in regalo esattamente quella cifra, contante, in mano, la lasceresti ferma esattamente dov'è adesso, o faresti qualcosa di diverso? Se la risposta onesta è farei qualcosa di diverso, allora il fatto che quei soldi provengano da una scelta del passato non dovrebbe avere alcun peso sulla decisione di oggi. **La domanda giusta non è mai cosa ho già fatto con questi soldi. E sempre: cosa ha senso fare con questi soldi, a partire da adesso, con quello che so oggi.**

L'ancoraggio al passato è invisibile, silenzioso, e per questo pericoloso quanto le altre trappole psicologiche che abbiamo visto in questo libro. Non fa rumore, non crea un momento drammatico. Semplicemente, ti tiene fermo, anno dopo anno, legato a un numero che ormai non significa più nulla nel mondo reale.

RIFLETTI SUI TUOI SOLDI

C'è una decisione finanziaria del passato a cui sei rimasto ancorato, aspettando che tornasse come prima, invece di valutarla con gli occhi di oggi?

- Se ricevessi oggi, in contanti, esattamente la cifra che hai ferma in banca, la lasceresti dov'è, o faresti qualcosa di diverso?

- Cosa ti impedisce, davvero, di valutare i tuoi risparmi attuali a partire da zero, senza guardare a come ci sei arrivato?

CAPITOLO 10

Il Signore Gentile che Rubo 65 Miliardi di Dollari

Ian Thiermann ha 90 anni. Nel supermercato di un piccolo paese della California, è il dipendente più anziano di tutti, e probabilmente il più sorprendente. A un'età in cui quasi tutti sono da tempo in pensione, lui timbra il cartellino ogni mattina per guadagnare dieci dollari l'ora, sistemando gli scaffali con le offerte della settimana.

Non lo fa per hobby. Lo fa perché non ha altra scelta.

Fino a poco tempo prima, lui e sua moglie Terry vivevano tranquilli, con circa 700.000 dollari messi da parte in una vita di lavoro e risparmio prudente, abbastanza per vivere serenamente, e persino per donare regolarmente a un banco alimentare della zona. Poi, un giorno, arrivò una telefonata dal loro gestore degli investimenti. Una voce quasi in preda al panico gli disse che avevano perso tutto. Non una parte. Tutto.

L'uomo piu rispettabile di Wall Street

Per capire come sia potuto succedere a persone prudenti come Ian e Terry, bisogna conoscere l'uomo a cui avevano affidato i loro risparmi: Bernie Madoff.

Madoff non era un truffatore da strada, uno sconosciuto con promesse esagerate facilmente riconoscibili come sospette. Era stato presidente del NASDAQ, una delle borse piu importanti al mondo. Vestiva bene, viveva in un attico elegante, frequentava circoli esclusivi. Era il tipo di persona che ispirava fiducia immediata, il classico signore perbene a cui affideresti senza troppi dubbi i risparmi di una vita.

Per decenni, i suoi clienti ricevettero rendicontazioni con **rendimenti costanti**, anno dopo anno, quasi senza mai una flessione, anche nei periodi in cui l'intero mercato crollava. Questo, che sembrava un segno di straordinaria abilita, era in realta il primo grande segnale d'allarme, semplicemente perche **nessun investimento reale si comporta cosi in modo perfettamente regolare, sempre, indipendentemente da cosa succede al resto del mondo.**

Ma quasi nessuno si fece questa domanda. Perché lui era rispettato. Perché altri, prima di loro, si fidavano. Perché tra i suoi investitori c'erano nomi importanti, fondazioni benefiche, persone considerate esperte.

Il crollo

Nel dicembre del 2008, tutto crollo in pochi giorni. Non esisteva davvero nessun investimento dietro quei rendiconti perfetti che i clienti ricevevano da anni. Madoff prendeva semplicemente i soldi dei nuovi investitori per pagare quelli vecchi, uno schema che oggi chiamiamo con il nome del suo inventore originale, schema Ponzi, e continuava a funzionare solo finché arrivavano abbastanza soldi nuovi per coprire quelli vecchi.

Quando la crisi finanziaria mondiale del 2008 spinse troppi clienti a chiedere indietro i propri soldi tutti insieme, il meccanismo si inceppò, e crollo tutto: **65 miliardi di dollari** di risparmi che, in realtà, non erano mai esistiti davvero come investimenti concreti.

Tra le vittime non c'erano solo miliardari e celebrità che finirono sui giornali. C'erano migliaia di persone comuni: insegnanti in pensione,

commercianti, famiglie che avevano lavorato una vita intera. Un uomo di 76 anni, dopo una vita passata a lavorare onestamente nel settore tessile, si ritrovo a dover ricominciare praticamente da zero, con la casa a rischio. Una donna che aveva investito con Madoff per 28 anni racconto di aver perso, insieme al marito, un milione e sessantaseimila dollari, l'intera sicurezza economica costruita in una vita.

Perche la paura delle truffe e una paura sacrosanta (ma va indirizzata bene)

Se hai paura di essere truffato quando si parla di investire i tuoi risparmi, questa storia ti da pienamente ragione: e un rischio reale, concreto, che ha gia distrutto la vita di persone prudenti e intelligenti quanto te. Non e una paura irrazionale da superare a tutti i costi. E una paura sana, che va pero indirizzata nel modo giusto, non semplicemente evitata restando fermi.

Perche, ed e qui il punto cruciale, **restare completamente fermi, senza fare nulla, non ti protegge affatto dalle truffe.** Ti protegge solo dal rischio di essere truffato da uno schema come quello di Madoff. Ma ti lascia completamente esposto all'altro rischio silenzioso di cui abbiamo parlato in questo libro: l'inflazione che erode lentamente i tuoi risparmi, anno dopo anno, senza che nessuno ti

chiami mai per dirtelo.

La vera protezione dalle truffe non è l'immobilismo totale. Sono alcune domande semplici, concrete, che chiunque può imparare a farsi: **Questo rendimento sembra troppo regolare, troppo perfetto, per essere reale?** I mercati veri salgono e scendono. Chi ti promette rendimenti costanti, sempre uguali, indipendentemente da tutto, ti sta quasi sempre nascondendo qualcosa. **Riesco a capire, con parole semplici, dove va davvero il mio denaro?** Se nessuno riesce a spiegartelo in modo chiaro, comprensibile, è un segnale d'allarme serio. **Sto affidando tutto quello che ho a una singola persona o a un singolo schema, senza nessun controllo esterno indipendente?**

Cosa significa per te

La storia di Ian Thiermann, tornato a lavorare a 90 anni in un supermercato dopo una vita di risparmio responsabile, non è una storia per convincerti a non fidarti mai di nessuno. È una storia che ti invita a **essere prudente in modo intelligente**, non in modo paralizzante.

La differenza tra la paura sana e la paura paralizzante è questa: la paura sana ti porta a fare domande, a informarti, a diversificare, a

diffidare delle promesse troppo belle per essere vere. La paura paralizzante, invece, ti convince che l'unica difesa possibile sia non fare assolutamente nulla, lasciando che un altro nemico, più lento ma altrettanto spietato, faccia comunque il suo lavoro indisturbato.

RIFLETTI SUI TUOI SOLDI

Se qualcuno ti proponesse un investimento con rendimenti sempre costanti, sicuri, ogni anno, questa storia ti farebbe alzare le antenne, o ti sembrerebbe rassicurante?

- Riesci a spiegare con parole semplici dove sono investiti, oggi, i tuoi risparmi, o ti fidi semplicemente di chi te li gestisce, senza capire fino in fondo?
- Qual è la differenza, nella tua testa, tra essere prudente e non fare nulla per paura? Sono davvero la stessa cosa?

CAPITOLO 11

L'Eredita che Fa Paura

Ho ereditato dalla nonna, ma sto a zero come conoscenza di investimenti. Salve, ho ereditato una cifra, non ho mai investito in vita mia, cosa mi consigliate per iniziare senza rischiare tutto?

Se lavori nel mondo della consulenza finanziaria, anche solo per poco tempo, ti accorgi presto che questa non è una situazione rara. E **una delle situazioni più comuni e più cariche di ansia** che esistano, e ha perfino un nome tra chi studia il comportamento delle persone davanti al denaro: si chiama, con un'espressione che rende bene l'idea, la sindrome della ricchezza improvvisa.

Il paradosso della ricchezza inaspettata

Sembra strano, quasi assurdo, pensare che ricevere del denaro possa creare ansia invece che sollievo. Ma fermati un momento a ragionarci, ed è più semplice di quanto sembri.

Quando costruisci una somma di denaro lentamente, nel tempo, con il tuo lavoro, anche piccola alla volta, impari anche, quasi senza accorgertene, a conoscerla, a gestirla, a sviluppare col tempo una certa dimestichezza. Ma quando quella stessa somma arriva tutta insieme, all'improvviso, magari legata al dolore per la perdita di una persona cara, **arriva senza nessuna delle competenze necessarie per gestirla**, e arriva insieme a un carico emotivo pesante che rende tutto ancora più difficile da affrontare con lucidità.

La persona si trova, in un solo momento, a dover gestire due cose difficilissime insieme: il lutto, e una responsabilità finanziaria completamente nuova per cui non si sente per niente preparata. Non stupisce che il sentimento più comune, in questi casi, non sia l'euforia. **E la paura di sbagliare, di sprecare, di rovinare qualcosa che qualcuno ha costruito con una vita di sacrifici.**

Le due trappole opposte

Chi si trova in questa situazione tende a cadere in una di due trappole opposte, entrambe pericolose a modo loro.

La prima trappola è **il congelamento totale**: lasciare tutto fermo esattamente dove si trova, spesso per anni, per paura di prendere qualsiasi decisione sbagliata. E comprensibile, non decidere sembra più sicuro che decidere male, ma abbiamo già visto in questo libro, nel capitolo sulla storia che non fa rumore, quanto possa costare nel tempo questa apparente prudenza.

La seconda trappola, opposta ma altrettanto pericolosa, è **la fretta di fare qualcosa subito**, magari spinti da un consiglio ricevuto in un momento di vulnerabilità emotiva, da un parente, da un conoscente, da chiunque sembri sicuro di sé in un momento in cui tu ti senti completamente perso. La vulnerabilità emotiva di chi ha appena ricevuto un'eredità, unita al lutto, la rende, purtroppo, una situazione che attira spesso proprio le persone sbagliate, quelle più interessate a vendere qualcosa che ad aiutare davvero.

Cosa serve davvero in questi momenti

La cosa più importante da sapere, se ti trovi in questa situazione, è questa: **non esiste nessuna fretta reale nel decidere cosa fare con un'eredità**. Il denaro, lasciato temporaneamente su un conto sicuro mentre prendi tempo per pensare con calma, non scappa via da un

giorno all'altro. La vera urgenza, quella che nessuno ti racconta, non è decidere subito, in mezzo al dolore e alla confusione. E **prendersi il tempo necessario per arrivare a una decisione con la testa libera**, magari mesi dopo, quando l'emozione più forte si è un po' calmata.

E soprattutto, non serve vergognarsi di non saperne nulla. Nessuno nasce sapendo come gestire una somma importante di denaro. Non è una questione di intelligenza o di istruzione, lo abbiamo visto chiaramente nella storia di Ronald Read, l'uomo delle pulizie che lasciò otto milioni di dollari senza aver mai frequentato un corso di finanza in vita sua. E una questione di **calma, tempo, e regole semplici da imparare un passo alla volta**.

Cosa significa per te

Se ti riconosci in questa situazione, un'eredità, una liquidazione, una somma arrivata all'improvviso che non sai bene come gestire, la prima cosa da fare non è cercare la risposta perfetta immediata. E concederti il permesso di **non sapere ancora**, senza che questo diventi un motivo di ansia paralizzante.

Non devi diventare un esperto di finanza in una settimana. Devi solo, con calma, iniziare a farti le domande giuste, una alla volta, circondandoti di persone che ti spiegano le cose in modo semplice invece di confonderti con termini complicati, e soprattutto, diffidare di chiunque ti spinga a decidere in fretta, proprio nel momento in cui sei più vulnerabile.

RIFLETTI SUI TUOI SOLDI

Se hai ricevuto, in qualsiasi momento della tua vita, una somma importante e inaspettata, come ti sei sentito, e come hai gestito quella situazione?

- C'è qualcuno, nella tua vita, che ti ha spinto a decidere in fretta su questioni di denaro, proprio in un momento in cui ti sentivi vulnerabile?

- Cosa ti aiuterebbe di più, oggi, a sentirti meno solo davanti a decisioni finanziarie importanti: più informazioni, più tempo, o qualcuno di cui fidarti davvero?

CAPITOLO 12

L'Ultima Cosa che Ti Serve Sapere

Siamo arrivati alla fine di questo viaggio insieme. Hai incontrato Livermore e Buffett, Ronald Read e Grace Groner, Joseph e Matthew, i dipendenti di Enron e le vittime di Madoff, e le migliaia di persone anonime che sui forum raccontano, sempre con le stesse parole, il rimpianto di essersi mossi troppo tardi.

Sono undici storie diverse. Ma se le hai lette con attenzione, avrai notato che raccontano, in fondo, sempre la stessa cosa da angolazioni diverse: **il denaro non si perde quasi mai per mancanza di intelligenza. Si perde, quasi sempre, per una gestione sbagliata delle proprie emozioni**, troppa paura, troppa fretta, troppa fiducia, troppo poco tempo dedicato a pensare con calma prima di agire.

Sapere non basta

Ecco pero una cosa onesta che devo dirti, arrivati a questo punto. Aver letto queste storie non ti rende automaticamente immune agli stessi errori. **Conoscere un errore psicologico, a livello intellettuale, non basta a proteggerti da esso nel momento reale in cui stai per commetterlo.** Sapere che l'ancoraggio mentale esiste non ti impedisce automaticamente di restare bloccato sul prezzo di ieri. Sapere che il panico porta a decisioni sbagliate non ti rende automaticamente calmo nel momento vero in cui il panico arriva.

Quello che serve, oltre alla conoscenza teorica, e **la pratica**: vedere come si applicano queste regole a una situazione concreta, con un metodo che ti guidi passo passo, non in astratto, ma sui numeri reali della tua vita.

Perche il mindset da solo non basta

C'e un'ultima cosa che voglio essere onesto nel dirti. Tutte le storie di questo libro parlano di mentalita, di disciplina, di controllo delle emozioni. Ma il mindset giusto, da solo, e come avere il timone di una barca senza avere anche una rotta da seguire. Ti aiuta a non farti prendere dal panico durante la tempesta, ma non ti dice, da solo, dove stai andando e perche.

La mentalita di chi non perde i propri risparmi funziona davvero solo quando e **abbinata a una strategia concreta**: sapere cosa fare, quando farlo, con quali regole precise, applicate alla tua situazione specifica. Non basta essere disciplinati in astratto. Serve avere qualcosa di concreto su cui essere disciplinati.

Il prossimo passo

Per questo motivo, se le storie di questo libro ti hanno colpito, se ti sei riconosciuto in una o piu di esse, il passo successivo naturale non e chiudere il libro e tornare alle vecchie abitudini. E vedere, concretamente, come questi principi si applicano nella pratica.

Tengo periodicamente una lezione dal vivo, gratuita, dove unisco proprio questi due pezzi che da soli non bastano: **la mentalita che hai letto in queste pagine, e una strategia concreta per applicarla ai tuoi risparmi**. Non e un corso teorico. E un momento pratico, in cui vediamo insieme come tradurre in azioni reali tutto quello che hai letto fin qui.

Se vuoi partecipare, trovi tutti i dettagli qui:

www.focusfinanziario.com/workshop2026

Non e un obbligo, e non e una vendita. E semplicemente il passo che ha senso fare dopo aver letto dodici storie di persone che, come te, si sono trovate a dover decidere cosa fare con il proprio denaro, e che hanno scoperto, a proprie spese, quanto conti la testa piu di ogni altra cosa.

Ci vediamo li.

Marco

RIFLETTI SUI TUOI SOLDI

L'ULTIMA DOMANDA: Di tutte le storie che hai letto in questo libro, qual e quella in cui ti sei riconosciuto di piu, e cosa farai di diverso, a partire da oggi, per non ripeterla?