

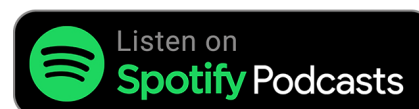
# ONE BOOK ONE PAGE


## #18 Black Box Thinking

Matthew Syed



#OneBookOnePage | Aprile 2021  
Mauro Massironi





Ciao,  
sono Mauro Massironi.  
Dal 2016, ricopro il ruolo di Head of Sales per la divisione Wealth Management del Gruppo Azimut, in cui sono entrato nel 2008.

Dopo la Laurea in Economia e Commercio all'Università Cattolica di Milano, ho iniziato la mia carriera come trader per poi spostarmi a lavorare come responsabile dell'ufficio studi di una banca.

Prima di tutto questo, sono tenace. Potrei aggiungere ambizioso, appassionato del mio lavoro ed implacabile divoratore di libri, ma non sarei niente di tutto il resto se non fossi innanzitutto tenace. Laddove gli altri solitamente mollano, io inizio appena a scaldarmi.

E potrei elencare diversi difetti, ma probabilmente anche quelli sono frutto, e poi ancora seme, della tenacia che mi contraddistingue.

Con tenacia mi piace portare avanti ogni cosa in cui credo, compreso questo mio ultimo progetto, ONE BOOK ONE PAGE. Una rubrica a cadenza mensile le che in una sola pagina rivela le utilities di ogni libro che ho letto e che ho poi utilizzato nel mio percorso di vita umana e professionale.

Le tematiche sono disparate e tutte improntate al self-help, declinabili al mondo finanziario mediante approfondimenti che di volta in volta seguiranno.

Contattami per saperne di più. Ti aspetto!

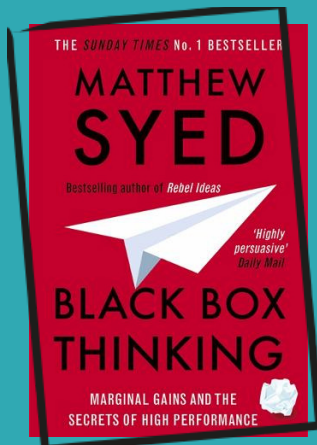


## #OneBookOnePage

Questo progetto nasce dalla pratica sistematica di evidenziare e appuntare i concetti chiave delle mie letture in materia economico-finanziaria, di management & leadership, marketing, vendite, produttività, psicologia e comunicazione... il tutto per una più rapida consultazione all'occorrenza.

Lungi da me scoraggiare la lettura integrale dei libri in questione o sostituirmi alle autorevoli penne che li hanno scritti: si tratta piuttosto di creare un terreno di scambio comune laddove questo esisterebbe già, ma solo idealmente tra persone, tempi e luoghi non sempre conciliabili.

Metaforicamente è come offrire a tanti atleti diversi, tutti amanti dello sport in generale, una nuova disciplina nella quale misurarsi e crescere insieme. Lo spirito del progetto è lontano da ogni utilitarismo se non quello di creare un network di persone fisiche che sognano grandi cose.



**Black Box Thinking**  
Matthew Syed



*Mauro Massironi*



Siamo sempre in difficoltà ad ammettere i nostri errori.

**Spesso odiamo ammettere di aver commesso errori più di quanto odiamo commettere errori in se.**

Ma un errore è anche il segnale che qualcosa non ha funzionato **e sapere che qualcosa non ha funzionato è il primo passo per avere l'opportunità di risolvere un problema.**

Alcuni studi dicono che negli USA ogni anno muoiono circa 40.000 persone per errori medici. Non riconoscerli significa ripeterli nel tempo, a danno dei pazienti.

Un modo per comprendere l'efficacia delle nostre azioni è il cosiddetto "RCT" (randomized control test o "studio controllato randomizzato") in cui si analizzano i risultati di una azione con test controllati per valutarne gli effetti

John Shephard-Barron si dimenticò di andare in banca a prelevare e uscì di casa senza soldi. Da questo errore gli venne l'idea di distributori automatici di denaro che potessero funzionare anche durante le ore di chiusura degli sportelli.

Nacquero gli sportelli automatici bancomat (o ATM, in inglese)

**Non è quindi solo necessario tollerare gli errori, è fondamentale avere un rapporto positivo con essi.**

...vennero dati esercizi di complessità crescente ad ogni gruppo in modo che i bambini, ad un certo punto, iniziassero a sbagliare.

Il gruppo di bambini che credeva di poter migliorare con la pratica, passò oltre gli errori fatti, risolvendo alcuni dei problemi successivi.

L'altro gruppo semplicemente abbandonò il test, i bambini erano convinti che le domande successive fossero troppo difficili per loro.

Perché è così difficile accettarli? Perché gli errori compromettono la nostra autostima. La parte più difficile dell'ammettere di aver fatto un errore è ammetterlo **a noi stessi**. Soprattutto se è un errore grave.

Immaginate un mondo in cui nessuno ammetta i propri errori e impari da questi. Ripeteremmo i nostri errori identici nel tempo.

Un esempio sono i "salassi": utilizzati per molti secoli prima del XIX sec, nessuno voleva valutare l'idea che potessero indebolire i pazienti e quindi contribuire alla loro morte, invece che aiutarli.

**Commettere errori è seccante, ma può anche ispirarci a vedere i problemi sotto una luce diversa, generando soluzioni originali**

**Consentendoci di fallire su piccola scala, ci sarà più facile comprendere quali strategie funzionano e dunque applicarle su una scala più ampia.**

All'università del Michigan State divisero una classe di bambini in due gruppi: quelli convinti di essere nati intelligenti e quelli convinti di poter diventare più bravi attraverso lo studio, l'esercizio e la pratica...

**È difficile ammettere i propri errori, ma se vogliamo raggiungere il nostro potenziale dobbiamo essere in grado non solo di riconoscere gli errori, ma anche accettarli come parte necessaria del percorso verso il successo. Senza fallimento, non c'è progresso.**

# SONO UN CONSULENTE FINANZIARIO, COME PUO' SERVIRMI?

Lavoro da circa 20 anni nel mondo della consulenza finanziaria e da sempre, periodicamente, commetto e vedo commettere gli stessi errori.

Li fanno tutti: i clienti, i consulenti, i portfolio manager, addetti alle parti tecniche e operative.

Nessuno ne è esente e nessuno lo sarà mai.

La speranza di non commettere errori è vana, credo invece che un obiettivo raggiungibile sia quello di **imparare a non rifare più gli stessi errori fatti in passato**, imparando da quanto ci è successo per fare in modo che quando sbaglieremo di nuovo (succederà, purtroppo) sarà perché avremmo commesso un errore diverso.

Può sembrare una magra consolazione, ma nella mia esperienza è già molto.

A un anno dalla crisi che ha colpito i mercati finanziari per la pandemia Covid-19 a Marzo-Aprile 2020 voglio però focalizzarmi sul positivo e condividere con voi il grande contributo che un buon professionista è riuscito a dare ai propri clienti nel corso dell'anno passato.

Non mi riferisco ad "un consulente" in particolare, quanto piuttosto alla categoria che è riuscita a dare grande valore ai propri clienti, aiutandoli a gestire l'emotività dei mesi passati, consigliandoli nella maniera giusta.

I migliori sono anche riusciti a trasformare questa crisi in un'opportunità i cui primi frutti si vedono già ora e altri (ancor più succosi, a mio giudizio) si vedranno tra qualche anno.

**Guardiamo al positivo, prendiamo sempre più fiducia sul nostro ruolo sociale e riflettiamo su come siamo riusciti -mediamente- ad aiutare i nostri clienti.**

## E ALLORA? CHE FARE?

Un'anno fa era il chaos. I mercati scontavano una crisi profonda, duratura, globale e senza via di scampo. Ogni società veniva "buttata via" indipendentemente dal fatto che il suo modello di business potesse resistere, o in alcuni casi addirittura approfittare, della situazione pandemica.

Ci eravamo già passati in passato? Sì e no. Ovviamente non avevamo mai avuto una crisi sanitaria globale, in passato avevamo avuto una crisi finanziaria (2008), una crisi da sopravvalutazione (Nasdaq 2001), una crisi politica (Europa 2011) ma una crisi pandemica globale, mai.



### È stato utile?

Per approfondire e discutere insieme questi argomenti scrivimi un messaggio privato su

[www.linkedin.com/in/mauromassironi](https://www.linkedin.com/in/mauromassironi)

*Mauro Massironi*

Dunque come facevano, mediamente, i consulenti finanziari a sapere che la cosa sarebbe stata velocemente superata e i mercati avrebbero ripreso la loro strada?

Non lo sapevano, ma se ogni crisi è diversa, alla fine il risultato è sempre uguale.

La crescita economica globale è più forte di ogni crisi; l'economia ha cicli di espansione e contrazione e questo "scorrere naturale delle cose" non può essere previsto esattamente nel "quando" ma costituisce una costante da sempre.

**I consulenti, quindi, hanno imparato dalle analoghe situazioni precedenti e sono riusciti mediamente a controllare l'emotività dei propri clienti.**

**I più efficaci sono anche riusciti a far cogliere le opportunità che come sempre si presentano sul mercato in quei momenti.**

Come disse Henry Ford: l'errore ci dona semplicemente l'opportunità di iniziare a diventare più intelligenti.