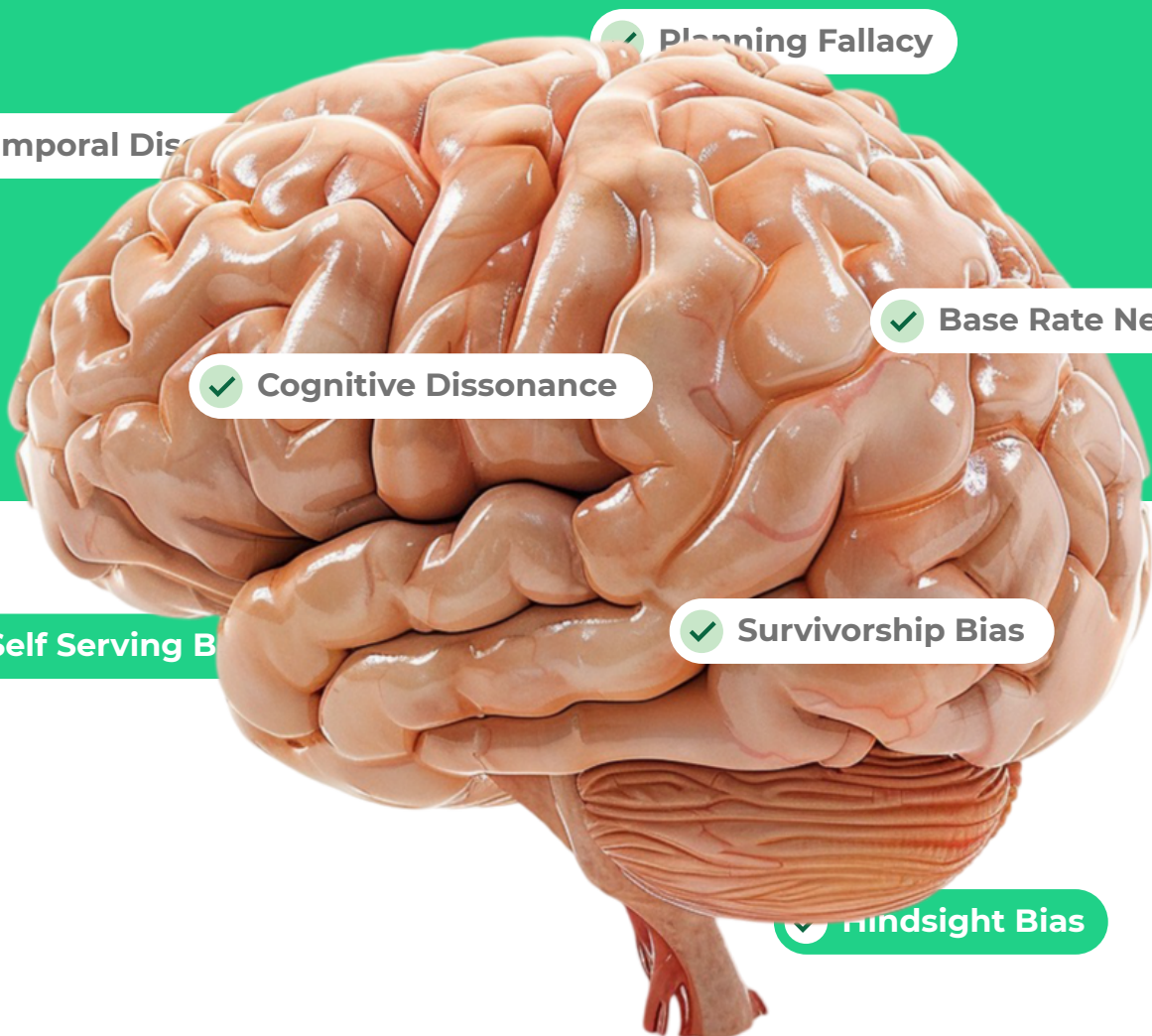


MONEY BIAS

49 bias cognitivi che ti fanno fesso nella gestione del denaro e le strategie per prendere decisioni finanziarie migliori



Money Bias

2025 © Luigi Nigro - Tutti i diritti riservati

Questo Ebook PDF è un prodotto editoriale
che fa parte del progetto Disciplina Finanziaria.
Per reclami scrivere a **info@luiginigro.com**
Italia, Agosto 2025.

Indice

1. Loss Aversion
2. Status Quo Bias
3. Sunk Cost Fallacy
4. Confirmation Bias
5. Overconfidence Bias
6. Present Bias
7. Hyperbolic Discounting
8. Mental Accounting
9. Anchoring
10. Availability Heuristic
11. Endowment Effect
12. Optimism Bias
13. Hindsight Bias
14. Dunning-Kruger Effect
15. Framing Effect
16. Recency Bias
17. Survivorship Bias
18. Bandwagon Effect
19. Illusion of Control
20. Planning Fallacy
21. Negativity Bias
22. Just-World Hypothesis
23. Self-Serving Bias
24. Escalation of Commitment
25. Gambler's Fallacy
26. Risk Compensation
27. Base Rate Neglect
28. Default Effect
29. Projection Bias
30. Choice Overload
31. Affect Heuristic
32. Temporal Discounting
33. Social Proof
34. Authority Bias
35. Outcome Bias
36. Commitment Bias
37. Cognitive Dissonance
38. Information Bias
39. Ambiguity Aversion
40. Zero-Risk Bias
41. Pro-Innovation Bias
42. Restraint Bias
43. Money Illusion
44. Scarcity Bias
45. Relativity Trap
46. Decoy Effect
47. FOMO
48. Ostrich Effect
49. Pseudocertainty Effect

di mollare il tuo lavoro 4

Chi sono?

Luigi Nigro

Ex Stakanovista, Digital Freelance

www.luiginigro.com

info@luiginigro.com



Anni fa rientravo in quella che è la definizione di stakanovista: disposto a lavorare tantissime ore al giorno, mettendo a rischio salute e relazioni in nome della carriera. Dopo alcune esperienze in multinazionale e startup ho scelto di smantellare la mia impalcatura mentale Fast per costruire una carriera dettata dai miei ritmi Slow.

Sto diffondendo il mio messaggio sui social, dove ho raccolto una community di oltre 20.000 persone che come me, vogliono ridefinire il concetto di successo, abbandonando l'ossessione per la carriera a favore di una vita più autentica.

Il mio obiettivo è formare le nuove generazioni di professionisti del digitale, aiutandoli a sviluppare una carriera fondata sui principi della Slow Life.

Ad Aprile 2022 ho lanciato Disciplina Finanziaria, un progetto di Educazione Finanziaria che ha l'obiettivo di aiutare le persone a gestire bene il denaro per vivere una vita finanziariamente stabile.

Questo Ebook parla proprio di questo. Fanne buon uso.

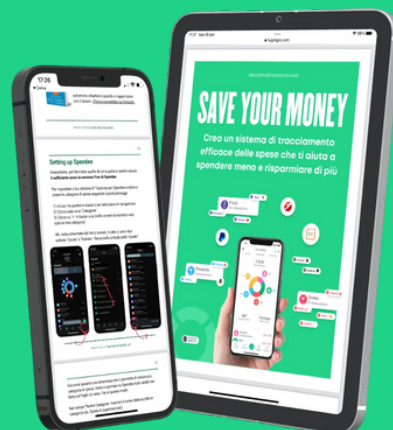
Scarica le mie guide gratuite

Non c'è bisogno di lasciare l'email :)

SAVE YOUR MONEY

La guida per creare un sistema di tracciamento efficace delle spese che ti aiuta a spendere meno e risparmiare di più.

Scarica Gratis il PDF



FINANCIAL RESET

Un piano di azione completo in 4 step per risolvere i tuoi problemi col denaro e raggiungere la stabilità finanziaria

Scarica Gratis il PDF



REVOLUT MASTERY

La guida completa all'uso della migliore app di finanza personale per la gestione quotidiana del denaro

Scarica Gratis il PDF



Che cosa sono i bias cognitivi?

Indovinello: una penna e un cappello costano **in totale 1,10€**. La penna costa **1€ in più** del cappello. **Quanto costa il cappello?**

Se hai pensato "10 centesimi" hai sbagliato, non perché sei idiota ma perché sei caduto nella trappola di un bias cognitivo :)

Puoi scoprire la risposta esatta a questo indovinello googlando (o risolvendo una semplice equazione ad una incognita: **$X+(X+1)=1,10$**).

I bias cognitivi sono scorciatoie mentali che usiamo ogni giorno per prendere decisioni rapide, spesso senza accorgercene. Sono utili in certi casi (tipo scappare se il tuo capo dice "siamo una grande famiglia"), ma nella gestione del denaro ci portano a fare scelte pessime con convinzione assoluta. E sorridendo pure.

Sono errori sistematici. Non sono "una svista" o "una disattenzione": sono **modi ricorrenti e prevedibili** con cui il cervello semplifica la realtà... e sbaglia.

Perché ci fregano proprio quando si parla di soldi?

Perché il denaro è emotivo. Tocca la paura, l'orgoglio, il desiderio, l'identità. Quando c'è di mezzo il portafoglio, non ragioniamo da scienziati ma da sopravvissuti. Ci facciamo guidare dall'ansia, dalla fretta, dall'effetto gregge, dalla voglia di riscatto. E il cervello, che dovrebbe essere il nostro consulente, si trasforma nel peggiore dei consiglieri.

In più, viviamo in un mondo progettato per sfruttare questi bias contro di noi: offerte lampo, sconti finti, promesse di guadagni rapidi, app che ci danno la dopamina prima ancora del bonifico. Chi vende lo sa. Chi compra, spesso no.

A cosa ti serve questo documento?

A riconoscere i 49 errori di ragionamento più comuni che sabotano le tue (e anche le mie) decisioni finanziarie. Non è mera teoria. È un manuale per chi vuole imparare a conoscere le trappole del proprio cervello e prendere decisioni finanziarie migliori.

Sei pronto a smettere di farti fregare dal tuo stesso cervello?

Cominciamo!

1. LOSS AVERSION (Avversione alla perdita)

Definizione

Perdiamo lucidità quando dobbiamo affrontare una perdita. A livello emotivo, perdere 100€ è doloroso il doppio rispetto alla gioia che proviamo quando ne guadagniamo 100. Questo ci rende conservativi, passivi o irrazionali davanti a decisioni finanziarie.

Esempio pratico

Hai acquistato 500€ di azioni. Dopo due mesi valgono 400€. Sai che il settore è in crisi e che ti conviene liquidare e spostarti altrove. Ma continui a tenere la posizione nella speranza che “torni almeno a pari”, anche se nel frattempo perdi altre opportunità.

Errore di ragionamento

Rimani attaccato a ciò che possiedi solo per non subire una perdita visibile. Il problema non è la perdita, ma il fatto di **doverla ammettere**.

Segnali comuni:

- Aspetti “di recuperare” prima di vendere.
- Ti dici: “Finché non vendo, non ho perso niente”.
- Ti blocchi sulle spese già fatte (“Ho pagato il corso, lo finisco per forza”).
- Non esci mai da investimenti sbagliati per non “perdere la faccia” con te stesso o con gli altri.

Come agire per evitare il bias?

Fai questo esercizio: immagina di **non possedere** quell’investimento, corso o oggetto. Se oggi ti chiedessero: “Vuoi spenderci questi soldi?” risponderesti ancora sì?

Se la risposta è no, vendi o smetti.

Esempi pratici:

- Hai una macchina che continua a rompersi? Chiediti se l’acquistaresti oggi, nello stato in cui si trova.
- Sei dentro un piano d’investimento mediocre? Consideralo come se lo stessi valutando ex novo oggi.

Accettare una perdita è scomodo, ma a volte è il **prezzo per riprendere a guadagnare**. Il capitale bloccato per paura è capitale perso due volte.

Per approfondire

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. Econometrica.

2. STATUS QUO BIAS

Definizione

Tendiamo a mantenere lo stato attuale delle cose anche quando il cambiamento sarebbe vantaggioso. Il noto ci sembra più sicuro del nuovo, anche se è inefficiente o dannoso.

Esempio pratico

Paghi 12€ al mese per un conto bancario vecchio stile. Ti lamenti delle commissioni, ma non cambi banca perché "ormai ci sei dentro", "hai l'IBAN registrato ovunque", "non hai tempo". Intanto spendi più di 100€ l'anno solo per pigrizia decisionale.

Errore di ragionamento

Confondi familiarità con convenienza. Resti in situazioni poco ottimali solo perché sono già in atto.

Segnali comuni:

- Dici frasi tipo "Ci penserò domani" o "È una rottura cambiarlo adesso".
- Continui a usare strumenti, servizi o abitudini solo perché li hai sempre usati.
- Rimani in una banca, un'assicurazione o un piano tariffario anche quando sai che ci sono opzioni migliori.

Come agire per evitare il bias?

Calcola il costo **cumulativo** del non cambiare.

Esempio: se un servizio ti costa 10€ in più al mese rispetto a un'alternativa, stai buttando via 120€ l'anno.

Blocca un'ora del tuo tempo per cambiare **una sola cosa** che ti costa cara ogni mese: banca, SIM, abbonamento, conto deposito in quella banca con commissioni altissime.

Fatti questa domanda: "Se oggi dovessi scegliere da zero, sceglierei ancora questo?"
Se la risposta è no, è ora di agire. Un pomeriggio di sbatti può farti risparmiare per anni.

Per approfondire

Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). *Status quo bias in decision making*. Journal of Risk and Uncertainty.

3. SUNK COST FALLACY (Errore del costo irrecuperabile)

Definizione

Tendiamo a portare avanti decisioni sbagliate solo perché ci abbiamo già investito tempo, denaro o energia. È la sindrome del "ormai che ho iniziato".

Esempio pratico

Hai iniziato a ristrutturare casa. Dopo 20.000€ ti rendi conto che è una scelta sbagliata: troppo costosa, troppi problemi. Ma vai avanti, dicendo "ormai ho speso troppo per fermarmi".

Errore di ragionamento

Confondi l'investimento passato con una ragione per insistere. Ti incastri in:

- Relazioni tossiche: "Dopo tutto quello che abbiamo vissuto e costruito", ma magari la relazione non funziona e litigate ogni giorno
- Lavori inutili: "Se butto via questo progetto, ho perso due mesi...", anche se il progetto non funziona e nel frattempo perdi l'occasione per avviare nuovi progetti
- Investimenti sbagliati: "Aspetto che risalga... non posso uscire adesso". E perdi l'occasione per acquistare titoli che ti convincono di più.

Come agire per evitare il bias?

Fatti questa domanda: *"Se non avessi ancora iniziato, lo farei da capo oggi?"*

Se la risposta è no, fermati.

Ogni euro o minuto che aggiungi a una scelta sbagliata è una tassa sull'orgoglio.

Il vero costo non è l'errore iniziale, ma l'ostinazione a non correggerlo.

Per approfondire

Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). *The psychology of sunk cost*.

4. CONFIRMATION BIAS

Definizione

Cerchiamo (e diamo peso) solo alle informazioni che confermano ciò che già pensiamo. Ignoriamo tutto ciò che ci contraddice.

Esempio pratico

Vuoi comprare una casa. Sei già convinto sia un ottimo affare, quindi leggi solo articoli che parlano di quanto l'immobiliare sia sicuro. Ignori quelli che parlano di bolle speculative o tassi in salita.

Errore di ragionamento

Ti costruisci una realtà su misura.

Segnali tipici:

- Leggi solo fonti che ti danno ragione.
- Ti circondi di persone che la pensano come te.
- Rifiuti dati contrari con frasi tipo "è un'eccezione", "non vale per me".

Come agire per evitare il bias?

Obbligati a cercare attivamente una *prova contraria*.

Ogni volta che stai per prendere una decisione importante, cerca **due motivi per NON farla**.

Esempio: stai per investire in una startup? Leggi una storia di fallimento simile.

Rendi la contraddizione parte del tuo processo decisionale.

Chi investe bene non ha certezze: ha scenari.

Per approfondire

Nickerson, R. S. (1998). *Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises*.

5. OVERCONFIDENCE BIAS

Definizione

Sovrastimiamo le nostre capacità, soprattutto in ambiti complessi. Più ne sappiamo, più rischiamo di sopravvalutarci.

Esempio pratico

Hai letto tre libri su finanza personale. Ti senti pronto a fare trading con leva. Ignori i segnali di rischio e pensi: “Io sono più preparato degli altri”. Ma questo non ti tiene al sicuro da disastri.

Errore di ragionamento

Ti affidi troppo al tuo istinto.

Segnali comuni:

- Prendi decisioni veloci senza verificare.
- Ti senti “più sveglio” di amici, esperti o mercati.
- Pensi che i consigli valgono per tutti, ma *non per te*.

Come agire per evitare il bias?

Chiediti: “Cosa so **con certezza**? E cosa sto solo *intuendo*?”

Scomponi ogni decisione in 3 parti:

1. Cosa so per certo?
2. Cosa credo?
3. Cosa sto ignorando?

Poi agisci solo sulla prima.

Esempio: vuoi investire in un progetto? Stima il rendimento minimo e chiediti: “Sarei felice anche se andasse solo così?”

Non puntare sull’ottimismo, punta sulla **resistenza agli imprevisti**: “cosa farei se si dovesse verificare questo scenario? Ho un piano B? Sono coperto o sono a rischio?”

Per approfondire

Barber, B. M., & Odean, T. (2001). *Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment*.

6. PRESENT BIAS (Miopia del presente)

Definizione

Sopravvalutiamo i benefici immediati e sottovalutiamo quelli futuri. Preferiamo 50€ oggi piuttosto che 70€ fra un mese, anche se razionalmente è una scelta peggiore.

Esempio pratico

Hai 100€ da parte. Sai che potresti investirli, ma li spendi in una cena fuori “perché ci vuole ogni tanto”. Lo fai regolarmente, senza accorgerti che in un anno hai bruciato migliaia di euro in gratificazioni a breve.

Errore di ragionamento

Confondi desiderio con bisogno.

Segnali tipici:

- Giustifichi ogni spesa impulsiva con “me lo merito”.
- Rimandi l'investimento perché “ora non è il momento”.
- Ti dici che inizierai a risparmiare “dal mese prossimo”.

Come agire per evitare il bias?

Usa barriere decisionali e automatismi.

Esempi:

- Imposta un PAC automatico il giorno dopo lo stipendio.
- Crea un “conto sacrificabile” da svuotare a inizio mese, così il budget per i piaceri è limitato.
- Quando vuoi fare una spesa, aspetta 48 ore: se ti sembra ancora una buona idea, falla.

Il presente è un venditore insistente. Metti il futuro sul calendario.

Per approfondire

Laibson, D. (1997). *Golden Eggs and Hyperbolic Discounting*.

7. HYPERBOLIC DISCOUNTING

Definizione

Più un premio è lontano nel tempo, meno ci interessa. Anche se è più grande. Siamo disposti a rinunciare a 1.000€ fra un anno pur di avere 500€ subito.

Esempio pratico

Sai che se versi 3.000€ nel fondo pensione oggi, lo Stato ti restituisce 900€. Ma non lo fai, perché quei 3.000€ ora ti sembrano troppo “dolorosi” da mettere da parte, anche se è un affare.

Errore di ragionamento

Ti comporti come se il “tu del futuro” fosse un'altra persona.

Segnali:

- Usi frasi come “ci penserò più avanti”, “ora non è il momento”.
- Rinunci a bonus o sconti futuri per un piacere immediato.
- Non fai piani di lungo periodo perché “chi lo sa dove sarò tra 10 anni”.

Come agire per evitare il bias?

Tratta il futuro come una scadenza certa, non un'opinione.

Esempi pratici:

- Crea promemoria finanziari con date precise (versamento fondo pensione, revisione spese annuali).
- Inserisci obiettivi futuri nel calendario con alert: “Fra 6 mesi voglio avere X risparmi.”
- Visualizza il guadagno come **perdita evitata**: “Se non versi 3.000€, stai buttando 900€.”

Risparmiare è come pagare l'affitto al tuo futuro. O lo fai adesso, o dormi sotto i ponti.

Per approfondire

Ainslie, G. (1975). *Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control*.

8. MENTAL ACCOUNTING (Contabilità mentale)

Definizione

Trattiamo i soldi in modo diverso a seconda di dove arrivano o dove li mettiamo, anche se un euro vale sempre un euro.

Esempio pratico

Ricevi 500€ di rimborso fiscale. Invece di usarli per ripagare debiti o investire, li spendi in un weekend perché “sono soldi extra”.

Errore di ragionamento

Dai ai soldi un significato emotivo o simbolico.

Segnali:

- Hai “soldi per le vacanze”, “soldi per mangiare fuori”, ma sei in debito sulla carta di credito.
- Spendì senza problemi i bonus, ma faticavi a toccare il conto risparmi.
- Trattavi i soldi vinti, regalati o inaspettati come meno “seri”.

Come agire per evitare il bias?

Tutti i soldi sono uguali. Ogni euro deve rispondere allo stesso obiettivo: migliorare la tua vita nel medio-lungo termine.

Esempi pratici:

- Quando ricevi soldi extra, chiediti: “Se li avessi guadagnati con fatica, li spenderei così?”
- Applica la **regola del 50/30/20** anche ai soldi inaspettati.
- Crea un unico piano di allocazione per tutto il denaro, non per “tipologia” di entrata.

Il denaro non ha etichette: glielie appiccichi tu.

Per approfondire

Thaler, R. H. (1985). *Mental Accounting and Consumer Choice*.

9. ANCHORING (Ancoraggio)

Definizione

Quando dobbiamo stimare un valore o prendere una decisione, ci facciamo influenzare in modo irrazionale dal primo numero che vediamo, anche se è casuale o irrilevante.

Esempio pratico

Stai per comprare un computer. Il primo che vedi costa 1.499€. Quello da 1.099€ ti sembra un affare. Ma magari il suo prezzo reale dovrebbe essere 899€. Ti sei ancorato al primo numero.

Errore di ragionamento

Valuti i prezzi e le scelte *in relazione* a un riferimento iniziale, invece che in assoluto.

Segnali:

- Ti senti soddisfatto di “pagare meno del primo prezzo visto”.
- Usi come metro di paragone lo stipendio, l'età, il prezzo “di listino”.
- Fai scelte finanziarie perché “ti sembrano meglio”, non perché *sono* meglio.

Come agire per evitare il bias?

Scollega le decisioni dal primo valore che incontri.

Esempi:

- Quando valuti un acquisto, chiediti: “Quanto lo pagherei se non sapessi il prezzo di listino?”
- Stabilisci un budget *prima* di guardare i prezzi.
- Per investimenti o contratti, cerca dati esterni: benchmark, medie di mercato, opinioni terze.

L'ancoraggio è una trappola mentale elegante: non la senti, ma ti tiene fermo.

Per approfondire

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*.

10. AVAILABILITY HEURISTIC (Euristica della disponibilità)

Definizione

Valutiamo la probabilità di un evento in base a quanto ci viene in mente facilmente, non alla sua frequenza reale.

Esempio pratico

Dopo aver sentito che un amico ha perso soldi in borsa, decidi che “investire è troppo rischioso”, anche se milioni di persone investono con profitto.

Errore di ragionamento

Confondi *visibilità* con *probabilità*.

Segnali:

- Prendi decisioni sulla base di esperienze personali o aneddoti recenti.
- Dai più peso a ciò che vedi sui social o al TG rispetto a dati reali.
- Eviti rischi concreti (tipo investire) e sottovaluti quelli invisibili (tipo l'inflazione).

Come agire per evitare il bias?

Cerca il dato, non la storia.

Esempi:

- Prima di decidere, chiediti: “Qual è la probabilità reale che succeda X?”
- Se una situazione ti preoccupa (recessione, bolla, truffe), cerca numeri affidabili, non opinioni.
- Ricorda: i media raccontano ciò che *colpisce*, non ciò che *accade spesso*.

La mente è fatta per sopravvivere, non per investire. Va educata.

Per approfondire

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). *Availability: A heuristic for judging frequency and probability*.

11. ENDOWMENT EFFECT (Effetto dotazione)

Definizione

Attribuiamo più valore alle cose solo perché sono nostre. Il semplice atto di possedere qualcosa ci fa sopravvalutarla.

Esempio pratico

Hai un vecchio telefono che usi come backup. Vale 100€, ma tu vuoi venderlo a 150€ “perché è tenuto bene” o “perché l’ho pagato 700€ tre anni fa”.

Errore di ragionamento

Confondi il *valore affettivo o storico* con il valore di mercato.

Segnali:

- Fai fatica a vendere, buttare o cambiare oggetti e strumenti.
- Valuti la tua casa, auto, o business più di quanto il mercato pagherebbe.
- Dici “non ne vale la pena venderlo” anche quando stai perdendo soldi nel tenerlo.

Come agire per evitare il bias?

Valuta ogni cosa come se fosse di qualcun altro.

Esempi:

- Vuoi vendere un oggetto? Cerca a che prezzo lo compreresti oggi. Se è più basso del tuo prezzo di vendita, stai sopravvalutando.
- Se dovessi ricomprare oggi il tuo portafoglio investimenti, lo ricompreresti così com'è?
- Se ricevessi lo stesso oggetto da un amico in regalo, lo terresti o lo venderesti subito?

Il valore che dai alle cose è spesso un riflesso del tuo ego, non del loro reale potenziale.

Per approfondire

Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). *Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias*.

12. OPTIMISM BIAS

Definizione

Tendiamo a credere che le cose andranno meglio per noi rispetto agli altri. Sottostimiamo i rischi e sopravvalutiamo le probabilità di successo.

Esempio pratico

Pensi: “Io non andrò mai in pensione a 70 anni”. Quindi non versi nulla nel fondo pensione perché “avrò tempo più avanti” o “me la caverò comunque”.

Errore di ragionamento

Vedi il futuro con le lenti rosa.

Segnali:

- Fai piani finanziari senza includere imprevisti.
- Usi il futuro come giustificazione per non agire ora.
- Pensi che i problemi economici tocchino *gli altri*, non te.

Come agire per evitare il bias?

Pianifica come se fossi il tuo peggior cliente.

Esempi:

- Inserisci nel tuo budget una “voce sfiga” (guasto, multa, spesa medica).
- Usa scenari conservativi: calcola quanto risparmierei se le cose andassero *peggio del previsto*, non meglio.
- Immagina il tuo “io sfortunato” tra 10 anni. Cosa vorrebbe che tu facessi oggi?

Il futuro non premia i più ottimisti, ma i più preparati.

Per approfondire

Sharot, T. (2011). *The optimism bias*.

13. HINDSIGHT BIAS

Definizione

Dopo che un evento è avvenuto, ci sembra ovvio e prevedibile. Ma in realtà non lo era. Questo ci illude di “averlo sempre saputo”.

Esempio pratico

Dopo una crisi dei mercati dici: “Era chiaro che sarebbe successo”, anche se pochi mesi prima investivi tranquillamente.

Errore di ragionamento

Riscrivi il passato per sentirti più lucido.

Segnali:

- Minimizzare gli errori (“in fondo l’avevo intuito”).
- Sovrastimare la tua capacità di previsione (“lo sapevo che dovevo vendere prima”).
- Non imparare davvero dagli eventi, perché credi di averli già capiti.

Come agire per evitare il bias?

Tieni traccia delle tue scelte prima che accadano le cose.

Esempi:

- Scrivi perché stai facendo un investimento oggi e cosa ti aspetti. Rileggilo fra 6 mesi.
- Dopo un errore, chiediti: “Cosa non avevo visto allora?”
- Allenati a distinguere la previsione dal post-razionalizzare.

Solo chi sa di non sapere può imparare qualcosa.

Per approfondire

Fischhoff, B. (1975). *Hindsight ≠ foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty*.

14. DUNNING-KRUGER EFFECT

Definizione

Chi ha poca competenza tende a sopravvalutarsi. Più ne sai, più sei consapevole di ciò che non sai.

Esempio pratico

Hai appena letto un libro sul mercato immobiliare e ti senti pronto a comprare un appartamento da mettere in affitto, senza analisi, consulenze o studi di fattibilità. Questo bias, mixato con l'overconfidence bias (num. 5), diventa letale.

Errore di ragionamento

La tua sicurezza aumenta *prima* della tua competenza.

Segnali:

- Parti in quarta su nuovi progetti o investimenti.
- Non cerchi opinioni esperte.
- Scambi la familiarità con la padronanza.

Come agire per evitare il bias?

Usa la regola delle **5 domande esperte**:

Prima di agire, chiediti:

1. Quali sono i rischi che non vedo?
2. Cosa direbbe un professionista del settore?
3. Quanto è complesso davvero questo campo?
4. Cosa potrebbe andare storto?
5. Ho sentito almeno un parere contrario?

Più ti senti sicuro, più dovresti rallentare.

Per approfondire

Kruger, J., & Dunning, D. (1999). *Unskilled and unaware of it: how difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments.*

15. FRAMING EFFECT

Definizione

Le nostre decisioni cambiano a seconda di come una scelta ci viene presentata, anche se i dati oggettivi restano identici.

Esempio pratico

Una banca ti propone un piano con “commissioni solo dell’3% annuo”. Ti sembra poco. Ma se ti dicessero che in 20 anni questo 3% eroderebbe oltre il 50% dei tuoi profitti? Forse lo valuteresti diversamente.

Errore di ragionamento

Ti fai influenzare dalla forma senza badare alla sostanza.

Segnali:

- Scegli in base a come “suona” un’offerta, non a quanto vale.
- Preferisci “0% interessi per 12 mesi” anche se paghi un prezzo più alto dall’anno 2.
- Cambi idea solo perché le opzioni sono descritte in modo diverso.

Come agire per evitare il bias?

Riscrivi ogni proposta in modo neutro.

Esempi:

- Trasforma costi percentuali in cifre reali annuali.
- Riformula un’offerta positiva (“risparmi 300€”) in negativa (“perdi 300€ se non agisci”).
- Quando ricevi due opzioni, prova a scambiarle di posto: la preferenza resta? Se no, sei sotto framing.

Il contenuto è ciò che conta, il frame è il trucco del venditore.

Per approfondire

Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). *The framing of decisions and the psychology of choice*.

16. RECENCY BIAS

Definizione

Diamo più peso alle informazioni più recenti, anche se non sono più rilevanti o rappresentative.

Esempio pratico

Hai visto che un ETF è salito del +12% nell'ultimo mese. Decidi di investirci subito, ignorando che nell'anno precedente aveva perso il 25%.

Errore di ragionamento

Scambi un trend recente per un pattern affidabile.

Segnali:

- Prendi decisioni basate sugli ultimi risultati (del mercato, del lavoro, della banca).
- Ignori dati storici più ampi.
- Cambi strategia spesso, inseguendo ciò che “sta andando bene ora”.

Come agire per evitare il bias?

Ragiona su scale più lunghe.

Esempi:

- Quando valuti un investimento, guarda le performance a 1, 3 e 5 anni.
- Prima di cambiare strada, chiediti: “Questo andamento è una tendenza o un’eccezione?”
- Tieni un diario decisionale per vedere se sei reattivo o coerente.

La memoria del tuo portafoglio deve essere più lunga della timeline di Instagram.

Per approfondire

Jacowitz, K. E., & Kahneman, D. (1995). *Measures of anchoring in estimation tasks*.

17. SURVIVORSHIP BIAS

Definizione

Tendiamo a guardare solo chi ce l'ha fatta, ignorando tutti quelli che hanno fallito ma non sono visibili.

Esempio pratico

Ascolti le storie delle persone di successo e decidi di fidarti ciecamente di quello che dicono solo perché hanno avuto successo. Ma non vedi le migliaia che ci hanno provato allo stesso modo ma ci hanno perso soldi, tempo e salute mentale.

Errore di ragionamento

Prendi ispirazione solo dai successi visibili.

Segnali:

- Fai scelte sulla base di storie motivazionali.
- Usi frasi tipo “se ce l'ha fatta lui...” senza analizzare il contesto.
- Ignori chi ha mollato, perso o fallito.

Come agire per evitare il bias?

Studia anche chi ha fallito.

Esempi:

- Prima di iniziare un business, cerca “Perché X non funziona” su Google oppure chiedi a ChatGPT di farti da avvocato del diavolo.
- Analizza cosa hanno fatto *diversamente* quelli che ce l'hanno fatta e comprendi perché lo hanno fatto.
- Inserisci nei tuoi piani l'ipotesi: “E se mi succedesse il contrario?”

Ricorda: tutte le persone che non ce l'hanno fatta non fanno video su YouTube.

Per approfondire

Brown, R. J. (1992). *Survivorship Bias in Performance Evaluation*.

18. BANDWAGON EFFECT (Effetto gregge)

Definizione

Tendiamo ad adottare comportamenti o opinioni solo perché molte altre persone li adottano.

Esempio pratico

Tutti parlano di Bitcoin, anche il barista. Non ne capisci nulla, ma compri lo stesso “per non restare fuori”.

Errore di ragionamento

Confondi popolarità con validità.

Segnali:

- Investi o spendi solo perché “lo stanno facendo tutti”.
- Tendi a prendere decisioni più velocemente se altri le hanno già prese.
- Hai paura di sembrare “quello rimasto indietro”.

Come agire per evitare il bias?

Sposta l'attenzione da “cosa fanno gli altri” a “cosa voglio io”.

Esempi:

- Prima di una scelta, chiediti: “Se fossi l'unico al mondo a farlo, lo farei lo stesso?”
- Fai un elenco di 3 motivi personali per ogni decisione importante. Se non riesci, stai seguendo il gregge.
- Tratta la massa come un segnale di *attenzione*, non di qualità.

Seguire quello che fa la folla è comodo e a volte il buon senso comune può premiarti. Ma prima di agire assicurati di farlo per motivazioni ragionate e non per pigrizia intellettuale.

Per approfondire

Banerjee, A. V. (1992). *A Simple Model of Herd Behavior*.

19. ILLUSION OF CONTROL

Definizione

Crediamo di poter controllare eventi in gran parte casuali, solo perché prendiamo decisioni attive o siamo coinvolti emotivamente.

Esempio pratico

Fai trading manuale ogni giorno e pensi di avere “il polso del mercato”, anche se i risultati non migliorano. Ti senti più al sicuro perché hai “fatto qualcosa”.

Errore di ragionamento

Agisci per *sentirti in controllo*, non per produrre risultati reali.

Segnali:

- Fai troppe modifiche al tuo portafoglio, anche senza una strategia.
- Ti senti colpevole quando un investimento va male, come se potessi evitarlo.
- Tendi a preferire il “fai da te” anche quando non sei competente.

Come agire per evitare il bias?

Accetta che parte del gioco è imprevedibile.

Esempi:

- Automatizza dove possibile: PAC, budget, piani pensione.
- Misura l’impatto reale delle tue azioni: il 10% in più di controllo vale il 50% in più di stress?
- Fai meno, ma meglio: scegli strumenti solidi e toccali il meno possibile.

Controllare tutto ti dà sicurezza. Lasciar andare ti libera.

Per approfondire

Langer, E. J. (1975). *The illusion of control*.

20. PLANNING FALLACY

Definizione

Sottovalutiamo sistematicamente quanto tempo, denaro o risorse serviranno per completare un progetto.

Esempio pratico

Vuoi lanciare un corso online. Pensi che ci vorranno 2 settimane. Dopo 2 mesi sei ancora lì, con un pugno di mosche in mano e senza altro budget.

Errore di ragionamento

Sopravvaluti la tua efficienza e ignori ostacoli prevedibili.

Segnali:

- Parti sempre troppo ottimista.
- Non consideri margini di errore o ritardi.
- Ti trovi spesso in affanno, anche su cose che pensavi “veloci”.

Come agire per evitare il bias?

Applica la **regola del doppio**: stima tempi e costi, poi raddoppia.

Esempi:

- Per ogni progetto, calcola: “Cosa potrebbe andare storto?” e crea un buffer.
- Analizza quanto hai sforato nei progetti precedenti: è il tuo vero tempo medio.
- Se lavori con altri, raddoppia anche il tempo che ti promettono.

Una pianificazione realistica batte qualsiasi motivazione.

Per approfondire

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). *Intuitive prediction: Biases and corrective procedures*.

21. NEGATIVITY BIAS

Definizione

Attribuiamo più peso alle esperienze negative che a quelle positive, anche quando la situazione oggettiva è neutra o favorevole.

Esempio pratico

Hai fatto tre buoni investimenti, uno è andato male. Inizi a dubitare di tutto, vendi quello che hai per “non rischiare ancora”, ignorando i guadagni già ottenuti.

Errore di ragionamento

Ti fai influenzare eccessivamente da una perdita, una delusione o una brutta notizia (Vedi anche Loss Aversion).

Segnali:

- Ti concentri su ciò che è andato storto, ignorando i risultati positivi.
- Generalizzi: “Tanto va sempre a finire male.”
- Rinunci a buone opportunità per paura di ripetere un errore passato.

Come agire per evitare il bias?

Ribilancia la narrazione.

Esempi:

- Per ogni esperienza negativa, elenca almeno due elementi positivi che ne sono usciti (es. lezione appresa, miglioramento futuro).
- Usa un “diario delle vittorie”: ogni settimana, scrivi 3 cose che hai fatto bene sul piano finanziario.
- Prima di rinunciare a un’azione per paura, chiediti: “Cosa mi sto perdendo se non agisco?”

Una singola perdita non definisce la tua traiettoria. La tua reazione sì.

Per approfondire

Rozin, P., & Royzman, E. B. (2001). *Negativity bias, negativity dominance, and contagion*.

22. JUST-WORLD HYPOTHESIS

Definizione

Tendiamo a credere che il mondo sia giusto e che le persone ottengano ciò che meritano. Questo ci porta a sottovalutare fattori esterni o sistemici.

Esempio pratico

Vedi qualcuno in difficoltà economica e pensi: “Avrà sbagliato qualcosa”. Poi, quando tocchi con mano una sfortuna simile, ti senti tradito dalla realtà.

Errore di ragionamento

Attribuisci troppo merito o colpa alle persone, ignorando il ruolo del caso o delle circostanze. Segnali:

- Giudichi negativamente chi ha problemi economici (“Non ha disciplina”, “Non sa gestire i soldi”).
- Ti senti immune a certi problemi (“A me non succederà mai, perché sono attento”).
- Ti colpevolizzi eccessivamente quando le cose vanno male (“È solo colpa mia”).

Come agire per evitare il bias?

Sostituisci il giudizio con l'analisi.

Esempi:

- Quando valuti un fallimento, tuo o altrui, chiediti: “Quali fattori esterni hanno influito?”
- Accetta che la fortuna e il contesto contano. L'obiettivo non è il controllo totale, ma una buona gestione del rischio.
- Sviluppa empatia anche verso te stesso: sei fallibile, ma non sempre colpevole.

Il denaro non segue le regole della giustizia. Segue quelle della realtà.

Per approfondire

Lerner, M. J. (1980). *The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion*.

23. SELF-SERVING BIAS

Definizione

Attribuiamo i successi alle nostre capacità e gli insuccessi a fattori esterni. Questo protegge l'autostima, ma compromette l'apprendimento.

Esempio pratico

Hai fatto un investimento che ha reso il 15%: "Sono un genio." Quello dopo va male: "È colpa del mercato." Così non impari nulla.

Errore di ragionamento

Valuti gli eventi in base a come ti fanno sentire, non a ciò che indicano davvero.

Segnali:

- Ti prendi tutto il merito quando va bene e scarichi tutto quando va male.
- Fai fatica ad accettare critiche o feedback oggettivi.
- Non cambi approccio, perché ti racconti che "hai solo avuto sfortuna".

Come agire per evitare il bias?

Tratta ogni risultato come un dato, non come un giudizio.

Esempi:

- Dopo ogni scelta finanziaria, scrivi *cosa* hai deciso, *perché* l'hai fatto e *cosa è successo*. Così separi l'emotivo dal razionale.
- Fai revisioni trimestrali del tuo comportamento, non solo del risultato ("Ho rispettato il piano? Ho fatto mosse impulsive?").
- Impara a dire: "Ho sbagliato, ecco cosa farò diversamente la prossima volta."

L'umiltà è uno strumento per diventare più pericolosi 😈

Per approfondire

Mezulis, A. H., Abramson, L. Y., Hyde, J. S., & Hankin, B. L. (2004). *Is there a universal positivity bias in attributions?*

24. ESCALATION OF COMMITMENT

Definizione

Più investiamo in una scelta sbagliata, più facciamo fatica ad abbandonarla. È un'estensione del sunk cost bias, alimentata dall'ego.

Esempio pratico

Hai messo 10.000€ in una startup che non decolla. Tutti gli indicatori sono negativi. Ma continui a finanziarla, convinto che "ormai ci sei dentro" e che "mollare sarebbe peggio".

Errore di ragionamento

Cerchi di "salvare" un errore con altro tempo, denaro o energie.

Segnali:

- Rifiuti di ascoltare consigli contrari ("Nessuno capisce il mio progetto").
- Aumenti gli sforzi invece di cambiare strada.
- Giustifichi ogni mossa con "ormai ho fatto 90, faccio 100".

Come agire per evitare il bias?

Stabilisci dei **limiti ex ante**.

Esempi:

- Prima di iniziare un progetto, definisci soglie di uscita: "Se dopo 6 mesi non ho X risultati, stop." Poi, chiaramente, rispettale.
- Chiedi feedback a una persona esterna che non ha legami emotivi con la decisione.
- Fai un check mensile con la domanda: "Se oggi non fossi coinvolto e mi proponessero di investirci, lo farei?"

Continuare solo perché hai iniziato è come affondare più lentamente.

Per approfondire

Staw, B. M. (1976). *Knee-deep in the Big Muddy: A study of escalating commitment to a chosen course of action.*

25. GAMBLER'S FALLACY

Definizione

Crediamo che eventi casuali debbano “riequilibrarsi”. Se qualcosa è andato male più volte, ci aspettiamo che vada bene la prossima. Ma la probabilità non funziona in modo sequenziale, resta invariata ad ogni nuovo tentativo.

Esempio pratico

Hai fatto tre investimenti andati male. Pensi: “Il prossimo deve andare bene, non può andare sempre così.” Quindi investi ancora di più, sperando nel “riscatto”. E così via fino alla bancarotta.

Errore di ragionamento

Interpreti la casualità come sequenza logica.

Segnali:

- Aumenti la posta dopo una serie di insuccessi.
- Dici frasi tipo: “Ora tocca a me” o “La ruota gira”.
- Confondi “statistica” con “destino”.

Come agire per evitare il bias?

Valuta ogni decisione **in isolamento**.

Esempi:

- Prima di investire o scommettere su qualcosa, chiediti: “Se non sapessi nulla di ciò che è successo prima, farei comunque questa scelta?”
- Studia le probabilità oggettive, non le tue “sensazioni”.
- Tieni un foglio con le regole da seguire per ogni investimento, indipendentemente dall’esito passato.

La fortuna non ha memoria. Solo tu continui a fare i conti con ieri.

Per approfondire

Tversky, A., & Kahneman, D. (1971). *Belief in the law of small numbers*.

26. RISK COMPENSATION

Definizione

Quando ci sentiamo più protetti, tendiamo a comportarci in modo più rischioso, annullando i benefici della protezione stessa.

Esempio pratico

Hai stipulato un'assicurazione sanitaria premium. Ti senti tranquillo, quindi trascuri l'alimentazione e i controlli medici. Oppure: investi in uno strumento "garantito" e quindi ci metti più soldi del dovuto.

Errore di ragionamento

Scambi la protezione per invulnerabilità.

Segnali:

- Prendi decisioni più rischiose dopo aver adottato una "copertura".
- Usi la sicurezza come scusa per rilassare la disciplina.
- Hai meno attenzione quando pensi di avere una rete di salvataggio.

Come agire per evitare il bias?

Tratta la protezione come un **piano B**, non come una licenza per strafare.

Esempi:

- Dopo aver adottato una misura di sicurezza (assicurazione, diversificazione), chiediti: "Mi comporterei così anche senza questa rete?"
- Continua a valutare il rischio come se fossi esposto al 100%.
- Impara a usare le coperture per proteggerti, non per giustificarti.

Il vero rischio non è ciò che fai senza protezioni. È ciò che fai *perché* pensi di averle.

Per approfondire

Peltzman, S. (1975). *The effects of automobile safety regulation*.

27. BASE RATE NEGLECT

Definizione

Ignoriamo le probabilità di base (dati statistici generali) e ci facciamo influenzare da dettagli specifici o aneddoti.

Esempio pratico

Leggi che un imprenditore è diventato ricco lanciando un'app. Decidi di farlo anche tu, senza considerare che il 90% delle startup tech fallisce entro 3 anni.

Errore di ragionamento

Valuti le scelte sulla base di casi singoli, non sulle probabilità reali.

Segnali:

- Prendi decisioni pensando “a me andrà diversamente”.
- Ti basi su storie, testimonial o “casi di successo” invece di guardare i numeri.
- Ignori le percentuali reali di successo, rendimento o fallimento.

Come agire per evitare il bias?

Consulta sempre la probabilità di base *prima* di decidere.

Esempi:

- Se vuoi aprire un business, chiediti: “Qual è il tasso medio di sopravvivenza in questo settore dopo 2 anni?”
- Valuta ogni investimento con i rendimenti medi, non solo con i casi eccezionali.
- Se ascolti una storia positiva, cerca almeno **tre** dati oggettivi che la contestualizzano.

Non sei l'eccezione. Parti dalle regole.

Per approfondire

Kahneman, D., & Tversky, A. (1973). *On the psychology of prediction*.

28. DEFAULT EFFECT

Definizione

Tendiamo ad accettare le opzioni predefinite, anche se non sono ottimali, solo perché richiedono meno sforzo decisionale.

Esempio pratico

Apri un conto deposito. L'opzione predefinita è reinvestire gli interessi. Non te ne accorgi, non la cambi, anche se avresti preferito incassarli.

Errore di ragionamento

Confondi facilità con convenienza.

Segnali:

- Usi sempre la configurazione iniziale di app, contratti, servizi.
- Non leggi le condizioni prima di accettare (finanziamenti, iscrizioni, assicurazioni).
- Dici spesso: "Ho lasciato tutto com'era".

Come agire per evitare il bias?

Metti in discussione ogni "default" attivo nella tua vita finanziaria.

Esempi:

- Rivedi ogni 6 mesi i servizi che usi: carta, banca, bollette, assicurazioni.
- Chiediti: "Se dovessi scegliere oggi da zero, manterrei questa opzione?"
- Prima di firmare o confermare, dedica 3 minuti a capire *cosa succede se non cambio nulla*.

Spesso le aziende approfittano di questo bias per "manipolarti" nel fare i loro interessi. Controlla sempre i contratti che firmi. Il default è una scelta, di altri.

Per approfondire

Johnson, E. J., & Goldstein, D. (2003). *Do defaults save lives?*

29. PROJECTION BIAS

Definizione

Tendiamo a credere che i nostri stati emotivi, gusti e desideri attuali resteranno invariati nel futuro.

Esempio pratico

Ti senti motivato e decidi che da ora in poi risparmi 500€ al mese. Ma dopo due settimane ti senti stressato e torni alle spese impulsive. Avevi proiettato il tuo “te motivato” nel futuro come se fosse permanente.

Errore di ragionamento

Scambi un'emozione temporanea per una direzione stabile.

Segnali:

- Fai piani troppo ambiziosi nei momenti di euforia o entusiasmo.
- Non prevedi cali di motivazione, stanchezza, noia o tentazioni future.
- Ti stupisci quando “non riesci a mantenere i buoni propositi”.

Come agire per evitare il bias?

Progetta il futuro **tenendo conto che deve funzionare anche quando sarai stanco, pigro o distratto**.

Esempi:

- Imposta automatismi nei momenti in cui ti senti motivato (es. trasferimento automatico sul conto risparmio).
- Prevedi “giorni cuscinetto” o budget flessibili: non serve la perfezione, serve continuità.
- Chiediti: “Cosa succede se tra due mesi non ho più questa energia?”

Non fidarti troppo del te stesso motivato. La motivazione è volatile, e sarà il te stesso pigro e demotivato a spendere i tuoi soldi.

Per approfondire

Loewenstein, G., O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2003). *Projection bias in predicting future utility*.

30. CHOICE OVERLOAD (Paralisi da analisi)

Definizione

Quando abbiamo troppe opzioni a disposizione, ci blocchiamo, procrastiniamo o prendiamo decisioni peggiori. L'abbondanza di scelta paralizza.

Esempio pratico

Vuoi aprire un conto investimento. Ne confronti 12. Tutti sembrano simili ma diversi. Non riesci a decidere. Rimandi. Passano 6 mesi e i soldi restano fermi sul conto corrente.

Errore di ragionamento

Confondi approfondimento con indecisione.

Segnali:

- Ti perdi in confronti infiniti tra prodotti, fondi, carte, consulenti.
- Usi frasi tipo “devo capire meglio”, ma non agisci mai.
- Più opzioni hai, meno ti senti sicuro.

Come agire per evitare il bias?

Limita attivamente le alternative.

Esempi:

- Prima di cercare, definisci i **criteri chiari**: “Voglio un conto con X rendimento, costo sotto Y, zero vincoli.”
- Scegli tra massimo **3 opzioni** selezionate. Se non riesci, l'opzione migliore è quella che ti permette di iniziare.
- Tieni a mente: “Una decisione buona presa oggi batte una decisione perfetta presa mai.”

Ogni scelta in sospeso è una tassa sull'energia mentale.

Per approfondire

Iyengar, S. S., & Lepper, M. R. (2000). *When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing?*

31. AFFECT HEURISTIC

Definizione

Le emozioni che proviamo verso qualcosa o qualcuno influenzano il nostro giudizio su rischi e benefici. Più ci piace, meno ci sembra rischioso.

Esempio pratico

Ti piace l'idea della sostenibilità. Investi in una startup "green" senza analisi, solo perché il progetto ti emoziona. Ignori che i conti non tornano. Oppure investi in una startup perché hai simpatia politica per il founder, ma non prendi in considerazione le sue competenze imprenditoriali reali.

Errore di ragionamento

Valuti un investimento o una decisione *in base a come ti fa sentire*, non a ciò che è.
Segnali:

- Scegli prodotti o strategie che "ti ispirano", senza verificarne l'efficacia.
- Tendi a sopravvalutare i progetti che risuonano con i tuoi valori.
- Minimizza i rischi quando sei entusiasta.

Come agire per evitare il bias?

Dividi **emozione e valutazione**.

Esempi:

- Scrivi: "Cosa mi piace di questo investimento?" e poi, separatamente: "Cosa so davvero di questo investimento?"
- Chiediti: "Se questo progetto non mi coinvolgesse emotivamente, lo valuterei comunque così?"
- Fai un'analisi tecnica prima di ogni decisione emotiva: numeri, rischi, piani B.

L'entusiasmo è un ottimo carburante. Ma senza una mappa rischi di perderti e quando il carburante è finito so' cazzi.

Per approfondire

Slovic, P., Finucane, M. L., Peters, E., & MacGregor, D. G. (2007). *The affect heuristic*.

32. TEMPORAL DISCOUNTING

Definizione

Più una ricompensa è lontana nel tempo, meno ci sembra importante. Preferiamo benefici immediati a vantaggi futuri più grandi.

Esempio pratico

Puoi scegliere tra ricevere 100€ oggi o 120€ tra un mese. Prendi subito i 100€, anche se aspettare sarebbe oggettivamente meglio.

Errore di ragionamento

Confondi urgenza con valore.

Segnali:

- Spendi subito bonus, rimborsi o guadagni extra.
- Fatichi a investire per obiettivi a lungo termine.
- Rinunci a piccoli sacrifici ora, anche se producono grandi risultati domani.

Come agire per evitare il bias?

Rendi il futuro **più visibile e concreto**.

Esempi:

- Visualizza cosa puoi ottenere in futuro con scelte ripetute nel tempo (es. "Se risparmio 200€/mese, in 5 anni avrò 12.000€").
- Collega ogni azione presente a un beneficio futuro preciso e motivante.
- Usa strumenti che rendono automatico il comportamento virtuoso: PAC, budget fissi, app di risparmio.

Non è che non hai disciplina. È che il tuo futuro non ha ancora un volto.

Per approfondire

Frederick, S., Loewenstein, G., & O'Donoghue, T. (2002). *Time Discounting and Time Preference: A Critical Review*.

33. SOCIAL PROOF

Definizione

Tendiamo a fare ciò che fanno gli altri, pensando che se “tutti lo fanno”, dev’essere giusto. Il consenso ci rassicura, anche quando ci porta nel burrone (vedi anche Bandwagon Effect).

Esempio pratico

Su Instagram vedi gente che investe in ETF, cripto, immobili, vino, tartufi bianchi e Lego da collezione. Anche tu, preso dall’ansia da prestazione, metti 2.000€ su un ETF che non capisci. Ti dici: “Sta salendo, non voglio restare fuori”.

Errore di ragionamento

Ti affidi al branco perché non vuoi sentirti scemo. Ma se il branco è scemo...

Segnali:

- Decidi in base al numero di like o recensioni.
- Usi frasi come “lo fanno tutti”, “pare che funzioni”, “pure Ciccillo ci ha guadagnato”.
- Non sai spiegare davvero *perché* hai preso una decisione.

Come agire per evitare il bias?

Chiediti: “*Lo farei anche se fossi l’unico?*”

Esempi:

- Prima di investire o acquistare qualcosa “di moda”, fai una ricerca solitaria come un monaco a digiuno.
- Isolati dal rumore: disattiva notifiche, esci dai gruppi dove si parla solo di “guadagni facili”.
- Se una cosa è virale, non è detto che sia valida. A Napoli si dice: *‘O ciuccio va dritto pecché nun sape addò sta giranno*.

La massa può farti compagnia, ma non ti paga le bollette.

Per approfondire

Cialdini, R. B. (2001). *Harnessing the Science of Persuasion*.

34. AUTHORITY BIAS

Definizione

Tendiamo a fidarci (troppo) di chi è percepito come esperto, anche quando dice sciocchezze. L'uniforme, il titolo, o il tono da sapiente bastano a farci abbassare la guardia.

Esempio pratico

Un tizio con giacca elegante e voce impostata dice che “le crypto sono morte” o che “questa è la nuova Amazon”. Tu lo ascolti, anche se ha lo stesso CV di tuo *cuggino* che lavora alla SNAI. Però ehi, ha 100k follower su LinkedIn, quindi ha ragione.

Errore di ragionamento

Dai più peso a *chi parla* rispetto a *cosa dice*.

Segnali:

- Non verifichi da dove vengono i dati che cita.
- Usi frasi tipo: “L’ha detto un tizio che lavora in banca, quindi...”
- Confondi status sociale con competenza reale.

Come agire per evitare il bias?

Controlla i contenuti, non il contenitore.

Esempi:

- Quando leggi o ascolti qualcuno, chiediti: “Quali dati ha portato? Sono verificabili?”
- Se un'autorità parla per *frasi fatte* o *aneddoti*, fatti scattare il campanello d'allarme.
- Ricorda: anche il professore può dire fesserie. E pure il barbiere, ogni tanto, può dire qualcosa di giusto.

L'autorità dovrebbe spiegare, non dettare.

Per approfondire

Milgram, S. (1963). *Behavioral study of obedience*.

35. OUTCOME BIAS

Definizione

Giudichiamo una decisione solo dal risultato finale, non dalla qualità del ragionamento che l'ha generata.

Esempio pratico

Hai investito a caso su una cripto e hai fatto +40%. Ti convinchi di essere uno stratega finanziario, tipo Warren Buffett col filtro anti-spam disattivato. Peccato che fosse culo puro (com'è stato per me lol).

Errore di ragionamento

Confondi il risultato con la competenza.

Segnali:

- Ti auto-premi anche quando hai fatto una scelta pessima ma è andata bene.
- Critichi una decisione ben fatta solo perché l'esito è stato negativo.
- Fai fatica a migliorare, perché confondi i colpi di fortuna con abilità.

Come agire per evitare il bias?

Valuta il **processo**, non solo il risultato.

Esempi:

- Dopo ogni decisione, chiediti: "Ho seguito una logica solida? O ho improvvisato?"
- Tieni un diario decisionale dove annoti il *perché* delle tue scelte (non solo il risultato).
- Festeggia i buoni processi, anche se l'esito è stato sfigato. E correggi quelli sbagliati, anche se "hai vinto".

Hai vinto alla roulette? Bravo. Ma ora non sognare di poter competere con un matematico.

Per approfondire

Baron, J., & Hershey, J. C. (1988). *Outcome bias in decision evaluation*.

36. COMMITMENT BIAS

Definizione

Più dichiariamo pubblicamente una scelta, più fatichiamo a cambiarla. Difendiamo decisioni obsolete solo per coerenza o orgoglio (vedi anche Sunk Cost Fallacy).

Esempio pratico

Hai detto a tutti che lancerai una startup. Dopo sei mesi sei in perdita e senza clienti, ma continui perché non vuoi ammettere il tuo fallimento.

Errore di ragionamento

Confondi coerenza con intelligenza.

Segnali:

- Difendi una scelta anche quando i dati ti danno torto.
- Ti senti in trappola dalle tue stesse parole (“Ormai l’ho detto...”).
- Ti racconti che “la coerenza è un valore” per non sconfessarti.

Come agire per evitare il bias?

Sii coerente con i tuoi **valori**, non con i tuoi errori.

Esempi:

- Quando cambi idea, dillo. È da adulti, non da incoerenti.
- Aggiungi sempre una clausola mentale: “Questa è la mia idea **fino a prova contraria.**”
- Scrivilo sul muro, se serve: *Meglio cambiare idea che affondare con orgoglio.*

Chi non cambia mai direzione... può finire contro un muro.

Per approfondire

Staw, B. M. (1981). *The Escalation of Commitment to a Course of Action.*

37. COGNITIVE DISSONANCE (Dissonanza cognitiva)

Definizione

Quando le nostre azioni non sono coerenti con i nostri valori o idee, proviamo disagio. Per ridurre questo disagio, ci raccontiamo storie per giustificare l'incoerenza.

Esempio pratico

Ti definisci una persona sobria e razionale. Poi ti compri un iPhone da 1.700€ a rate "perché tanto è a tasso zero" E ti senti ancora frugale. Certo.

Errore di ragionamento

Modifichi la realtà per salvarti la faccia con te stesso.

Segnali:

- Giustifichi le spese con razionalizzazioni creative.
- Cambi idea sui tuoi valori per accomodare i tuoi comportamenti ("In fondo anche la libertà è un investimento...").
- Ti senti a disagio quando qualcuno ti fa notare l'incoerenza.

Come agire per evitare il bias?

Affronta il disagio, non coprirlo.

Esempi:

- Quando fai una scelta che ti fa storcere il naso, scrivi cosa ti ha spinto davvero a farla.
- Se ti accorgi di un'incoerenza, non cercare scuse: cerca la causa.
- Tieni un piccolo elenco dei tuoi valori. Ogni spesa importante: allineata o no?

Meglio un po' di vergogna oggi che un debito eterno domani.

Per approfondire

Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*.

38. INFORMATION BIAS

Definizione

Cerchiamo informazioni anche quando non servono davvero. Ci illudiamo che avere più dati possibile a disposizione servirà a farci prendere decisioni migliori.

Esempio pratico

Vuoi investire in un PAC da 100€/mese. Passi 3 settimane a confrontare ETF, leggere articoli, fare ricerche sul crollo del 1929, leggere Reddit e sentire 2 podcast al giorno. Alla fine, non investi.

Errore di ragionamento

Scambi la ricerca per progresso.

Segnali:

- Non agisci perché “non hai ancora tutte le informazioni”.
- Ti blocchi in loop di studio eterno.
- Usi frasi tipo “devo ancora capire bene tutto”... da 8 mesi.

Come agire per evitare il bias?

Agisci quando sai abbastanza, non quando sai tutto.

Esempi:

- Definisci uno “zoccolo minimo” di info (es. 3 fonti affidabili). Una volta raggiunto, decidi e agisci.
- Dai a ogni fase un tempo limite: “Studio per 3 giorni, poi scelgo.”
- Ricorda: *la seconda metà delle informazioni serve solo a farti sentire più sicuro, non a farti decidere meglio.*

A volte non mancano le informazioni, manca il coraggio.

Per approfondire

Baron, J., Beattie, J., & Hershey, J. C. (1988). *Heuristics and biases in diagnostic reasoning*.

39. AMBIGUITY AVERSION

Definizione

Preferiamo opzioni con rischi noti rispetto a quelle più incerte, anche quando queste ultime potrebbero offrire risultati migliori.

Esempio pratico

Hai 5.000€ da parte. Non investi in nulla perché “non si sa mai”. Tienili sul conto corrente che rende zero, ma almeno “lo conosci”. Nel frattempo, l’inflazione ti saluta e ti frega 200€ l’anno, zitta zitta.

Errore di ragionamento

Confondi familiarità con sicurezza.

Segnali:

- Eviti qualsiasi scelta “nuova”, anche se potenzialmente vantaggiosa.
- Usi la frase “preferisco sapere cosa succede”.
- Ti convinci che l’ignoto è automaticamente pericoloso.

Come agire per evitare il bias?

Impara a distinguere l’**incertezza reale** dall’**ignoranza rimediabile**.

Esempi:

- Se un’opportunità ti sembra “oscura”, chiediti: “È davvero troppo rischiosa, o sono io che non ne so abbastanza?”
- Studia a sufficienza da rendere l’ambiguità *gestibile*. Poi scegli.
- Ricorda: i veri pericoli sono spesso quelli che sembrano innocui.

L’ambiguità è come la nebbia: fa paura solo finché non accendi i fanali.

Per approfondire

Ellsberg, D. (1961). *Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms*.

40. ZERO-RISK BIAS

Definizione

Preferiamo eliminare completamente un piccolo rischio piuttosto che ridurre drasticamente uno grande. La sicurezza totale ci attira, anche se non è strategica.

Esempio pratico

Spendere 200€ in più per un'assicurazione che copre **tutti** i danni da furto del telefono (che vale 500€), mentre lasci scoperti i rischi di salute o perdita del lavoro. Ma vuoi lo “zero rischio cellulare”.

Errore di ragionamento

Metti più energia nell'eliminare piccoli problemi che nel ridurre quelli grandi.

Segnali:

- Fai scelte “tranquillizzanti” ma poco efficienti.
- Paghi extra per avere “zero preoccupazioni” su cose minori.
- Dici: “Almeno questo è sistemato”... mentre il resto è un disastro.

Come agire per evitare il bias?

Impara a valutare i rischi in **scala reale**.

Esempi:

- Scrivi tutti i potenziali rischi economici e affianca stima di costo + probabilità. Investi tempo e soldi sui più grandi, non sui più piccoli.
- Quando paghi per “zero rischi”, chiediti: “Ne vale davvero la pena? O mi sto solo comprando una sensazione?”
- Ricorda: il rischio zero spesso costa troppo e serve poco.

Vuoi eliminare tutti i problemi? Parti da quelli che, se dovessero verificarsi, avrebbero un impatto devastante sulla tua vita e lascia perdere i piccoli fastidi.

Per approfondire

Viscusi, W. K. (1997). *Alarmist Decisions with Divergent Risk Information*.

41. PRO-INNOVATION BIAS

Definizione

Sopravvalutiamo tutto ciò che è nuovo o tecnologico, dando per scontato che “nuovo = migliore”.

Esempio pratico

Vedi una nuova app per investimenti automatici con interfaccia fighissima. La scarichi e ci versi 2.000€, anche se non sai da chi è gestita, come funziona, né dove finiscono i tuoi soldi.

Errore di ragionamento

Ti lasci sedurre dal packaging digitale.

Segnali:

- Cambi strumenti solo perché “quello nuovo è meglio”.
- Diffidi delle soluzioni classiche, anche se funzionano da decenni.
- Usi frasi come “È il futuro”, “Il mondo cambia”, “Serve innovarsi”.

Come agire per evitare il bias?

Chiediti: *È meglio o solo più nuovo?*

Esempi:

- Ogni volta che valuti uno strumento nuovo, confrontalo con uno tradizionale: quali dati reali lo rendono superiore?
- Non abbandonare un sistema che funziona solo perché non è “cool”.
- Usa le novità come strumenti, non come bandiere.

A volte, la tecnologia è solo una scorciatoia per complicarti la vita.

Per approfondire

Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of Innovations* (5th ed.).

42. RESTRAINT BIAS

Definizione

Sopravvalutiamo la nostra capacità di autocontrollo. Pensiamo di poter resistere a tentazioni future... finché non arrivano (vedi Projection Bias).

Esempio pratico

Ti dici: "Da oggi stop con le spese inutili." Poi entri su Amazon "solo per vedere" e finisci per comprare un nuovo powerbank, due libri che non leggerai e un massaggiatore plantare. Ma eri convinto di essere a prova di click.

Errore di ragionamento

Ti affidi troppo alla forza di volontà, che è una forza volatile.

Segnali:

- Non crei barriere reali alle spese, convinto che "basta la testa".
- Ti trovi spesso a dire: "Non so cosa mi è preso."
- Vivi in modalità "tanto stavolta resisto"... e poi no.

Come agire per evitare il bias?

Progetta un sistema per contrastare il **te stesso debole**. Metti delle barriere per evitare i tuoi stessi comportamenti impulsivi.

Esempi:

- Cancella le carte salvate dai siti di acquisti compulsivi.
- Quando lavori o quando affronti una discussione importante lascia il telefono nell'altra stanza.
- Decidi i limiti *prima* di esporti alla tentazione: "Porto solo 20€", "Budget per Amazon: 50€/mese e stop."

A San Gennaro si chiede il miracolo, ma al bancomat serve il PIN.

Per approfondire

Nordgren, L. F., van Harreveld, F., & Pligt, J. (2009). *The restraint bias: How the illusion of self-restraint promotes impulsive behavior*.

43. MONEY ILLUSION

Definizione

Tendiamo a ragionare in termini di **valore nominale** (es. "1000€") e non di **valore reale** (es. potere d'acquisto). Ignoriamo l'inflazione e il contesto economico.

Esempio pratico

Ricevi un aumento da 100€ al mese. Ti senti più ricco. Ma l'inflazione è salita del 5% il che significa che **oggi puoi comprare meno** di quanto potevi l'anno scorso con lo stipendio più basso.

Errore di ragionamento

Valuti i soldi in cifra assoluta, non in potere reale.

Segnali:

- Ti senti più ricco anche se tutto costa di più.
- Prendi decisioni guardando solo il numero "in euro".
- Fai paragoni tra epoche o paesi ignorando i costi della vita.

Come agire per evitare il bias?

Converti sempre **da nominale a reale**.

Esempi:

- Quando ricevi un aumento, calcola se batte o no l'inflazione reale.
- Stima il valore futuro dei tuoi risparmi (tra 10 anni 10.000€ non valgono 10.000€).
- Quando paragoni investimenti o stipendi, considera il costo della vita: vivere con 2.000€ a Napoli non è come vivere con 2.000€ a Milano.

Avere i soldi non basta, è importante capire cosa puoi farci con quei soldi.

Per approfondire

Shafir, E., Diamond, P., & Tversky, A. (1997). *Money Illusion*.

44. SCARCITY BIAS

Definizione

Valutiamo qualcosa come più preziosa solo perché è rara, limitata o “sta per finire”. Lo stimolo di scarsità attiva l’urgenza, non la razionalità.

Esempio pratico

Ricevi un’email con scritto: “Ultimi 3 posti disponibili!” per un corso da 297€. Non ti serve, ma lo compri perché “non voglio perderlo”. Dopo 2 mesi il corso è ancora lì, scontato a 197€.

Errore di ragionamento

Ti fai spingere dall’ansia di perdere, non dalla reale utilità.

Segnali:

- Usi frasi come “meglio prenderlo ora, non si sa mai”.
- Ti lasci tentare da “offerte lampo”, “quantità limitate”, “solo per oggi”.
- Acquisti anche quando non hai un bisogno chiaro.

Come agire per evitare il bias?

Rallenta davanti alla scarsità, non fidarti del senso di urgenza. Costruisci immunità alla FOMO (la vediamo tra poco).

Esempi:

- Quando ti trovi davanti a un’offerta “urgente”, fermati 24 ore. Se domani ti sembra ancora utile, valuta.
- Scrivi sempre: “Cosa me ne faccio, *oggi*, di questa cosa?” Se non hai una risposta concreta, è solo FOMO.
- Ricorda: se qualcosa è davvero utile, ci sarà anche domani. Altrimenti non era così utile.

Le occasioni colte di fretta spesso sono solo fregature travestite.

Per approfondire

Cialdini, R. B. (2009). *Influence: Science and Practice* (Scarcity Principle).

45. RELATIVITY TRAP (Effetto confronto)

Definizione

Non valutiamo mai qualcosa in modo assoluto, ma sempre *relativamente* ad altro. Questo ci fa prendere decisioni sbagliate solo perché “sembra” meglio rispetto ad altro, anche se non è *bene* in sé (vedi anche Framing Effect, Anchoring).

Esempio pratico

Stai per comprare una giacca a 150€, ma vedi una “offerta” con la stessa giacca a 200€ scontata a 150€. Scegli la seconda perché pensi di aver risparmiato 50€... ma alla fine hai speso la stessa somma.

Errore di ragionamento

Confondi valore con differenza percepita.

Segnali:

- Scegli solo in base a “quanto stai risparmiando”, non a *quanto ti serve*.
- Ti fai abbindolare da confronti gonfiati: “Prima 997€, ora solo 197€!”
- Ti illudi di aver fatto un affare quando hai solo evitato una truffa.

Come agire per evitare il bias?

Valuta ogni scelta in modo **assoluto**, non relativo.

Esempi:

- Chiediti: “Senza sconto, lo comprerei lo stesso?”
- Quando vedi un confronto tra opzioni, riformula la domanda: “Cosa mi serve davvero?”
- Ignora i prezzi barrati: guarda solo il prezzo attuale e se vale per te.

I confronti aiutano... ma attenzione agli specchi che ti fanno sembrare più magro.

Per approfondire

Ariely, D. (2008). *Predictably Irrational* – Chapter on Relativity.

46. DECOY EFFECT (Effetto esca)

Definizione

Quando ci viene mostrata un'opzione "esca" (inferiore e poco conveniente), tendiamo a scegliere l'opzione che **la batte**, anche se prima non l'avremmo considerata.

Esempio pratico

Netflix Basic a 7€, Premium a 17€, oppure "Standard" a 15€. La Standard sembra inutile... ma messa lì serve solo a farti pensare: "A sto punto, prendo la Premium". E tu abbocchi come un tonno affamato.

Errore di ragionamento

Ti fai spingere da un confronto pilotato.

Segnali:

- Cambi idea solo perché una delle opzioni *sembra* nettamente migliore di un'altra.
- Non ti eri interessato all'opzione "migliore", finché non hai visto la "peggiore".
- Dici: "A sto punto conviene...", senza averlo pensato prima.

Come agire per evitare il bias?

Valuta ogni opzione **come se fosse da sola**.

Esempi:

- Chiediti: "Se ci fosse solo questa opzione, la sceglierei?"
- Fai una lista dei tuoi criteri *prima* di vedere le offerte.
- Occhio agli "a sto punto": spesso sono trappole linguistiche, non occasioni.

Quando t'accorgi della furbata ti hanno già fatto le scarpe.

Per approfondire

Huber, J., Payne, J. W., & Puto, C. (1982). *Adding asymmetrically dominated alternatives*.

47. FOMO (Fear of Missing Out)

Definizione

La paura di perdere un'occasione ci fa agire impulsivamente, anche se l'occasione non ci riguarda affatto. Preferiamo “fare qualcosa” piuttosto che perdere qualcosa (Vedi Scarcity Bias).

Esempio pratico

Tutti stanno parlando di un token nuovo. Non lo capisci, non ti interessa, ma lo compri lo stesso “perché se esplode e io non ci sono, poi me ne pento”.

Errore di ragionamento

Agisci per ansia, non per strategia.

Segnali:

- Dici: “Meglio provarci, non si sa mai.”
- Ti scatta il click compulsivo quando vedi “solo per oggi”, “posti limitati”, “ci sono già dentro tutti”.
- Ti interessa più il *non restare fuori* che il *dove stai entrando*.

Come agire per evitare il bias?

Sostituisci FOMO con FOBO: **Fear of Bad Opportunities**.

Esempi:

- Quando ti sale l'ansia da “occasione”, scrivi: “Che bisogno reale risponde a questa scelta?”
- Fatti la domanda chiave: “Se fossi l'unico al mondo a conoscere questa cosa... la farei comunque?”
- Coltiva pazienza e selettività. Non tutto quello che vola è un razzo.

Chi ha paura di perdere tutto... finisce per perdere *qualsiasi cosa*.

Per approfondire

Przybylski, A. K. et al. (2013). *Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out*.

48. OSTRICH EFFECT (Effetto struzzo)

Definizione

Quando una situazione ci preoccupa, tendiamo a ignorarla del tutto. Come lo struzzo che, invece di scappare, infila la testa sotto la sabbia sperando che il problema sparisca da solo.

Esempio pratico

Hai la carta di credito al limite massimo. Ti arrivano le notifiche, ma non apri l'app della banca "perché mi rovino la giornata". Intanto gli interessi crescono e il debito pure.

Errore di ragionamento

Eviti l'informazione perché sai che ti darà fastidio.

Segnali:

- Rimandi controlli sul saldo, sulle spese o sui debiti.
- Eviti di fare il budget mensile "perché non ho tempo" (ma è paura).
- Pensi: "Finché non guardo, non è reale".

Come agire per evitare il bias?

Affronta prima i numeri, poi le emozioni. Sguazzaci dentro e faranno meno paura.

Esempi:

- Dedica ogni settimana un "Money Check" di 15 minuti, come fosse una visita di controllo.
- Se hai paura di scoprire la verità, scrivila su un foglio: "Cosa temo di trovare?". Spesso è meno grave di quanto pensi.
- Ricorda: i problemi evitati non spariscono. Si accumulano... con gli interessi.

Ignorare i tuoi conti è come ignorare la spia del motore della tua auto. Presto ti costerà ancora di più.

Per approfondire

Galai, D., & Sade, O. (2006). *The "ostrich effect" and the relationship between the liquidity and the yields of financial assets*.

49. PSEUDOCERTAINTY EFFECT

Definizione

Preferiamo soluzioni che *sembrano* certe, anche quando sono parte di uno scenario incerto. Ci aggrappiamo a “certezze locali” ignorando il rischio complessivo.

Esempio pratico

Hai un portafoglio investimenti con 3 asset. Uno è andato bene, gli altri due male. Vendi subito quello in guadagno “per mettere qualcosa in tasca”, ignorando che il rendimento complessivo è ancora in perdita. Ma almeno “hai portato a casa qualcosa”. E ti senti furbo.

Errore di ragionamento

Ti illudi di “salvare” una parte per sentirti in controllo, mentre stai perdendo l'insieme.

Segnali:

- Ti aggrappi a piccole certezze in mezzo al caos. Come quando in mezzo ad una dieta fatta di cibo spazzatura mangi una mela per sentirti meglio con te stesso.
- Fai scelte tattiche scollegate dalla strategia (forse perché non hai una strategia).
- Confondi una vittoria temporanea con una buona decisione.

Come agire per evitare il bias?

Guarda il quadro completo, non il pezzetto che brilla.

Esempi:

- Prima di vendere qualcosa “che sta andando bene”, chiediti: “Com'è messa l'intera baracca?”
- Pianifica una strategia e valuta ogni decisione all'interno di quella strategia. Non isolare le decisioni.
- Allenati a tollerare l'incertezza: non tutte le parti vanno bene sempre. L'obiettivo è che *il tutto* funzioni nel tempo.

Per approfondire

Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). *Rational choice and the framing of decisions*.

Vuoi approfondire il tema bias?

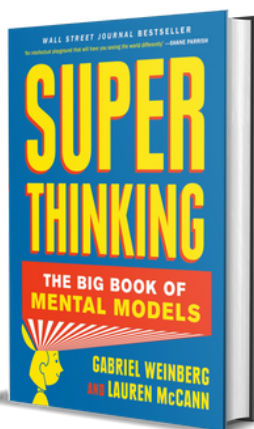
Chiaramente i bias cognitivi non influenzano solo le nostre decisioni riguardo il denaro, ma tutte le decisioni che prendiamo nella nostra vita. Se vuoi andare più a fondo e capire davvero come funziona il tuo cervello, ecco 3 libri da cui puoi partire che meritano ogni minuto del tuo tempo.



Daniel Kahneman - Pensieri lenti e veloci

Questo è IL LIBRO sui bias cognitivi. Grazie a questo lavoro Kahneman (che è uno psicologo) ha vinto un nobel (per l'economia). Se vuoi un cervello meno manipolabile, si parte da qui.

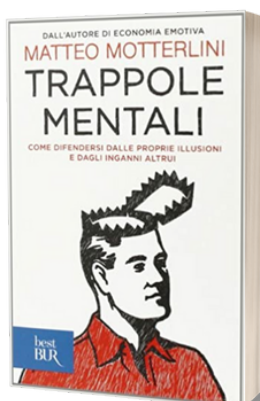
[Clicca sul libro per acquistarlo su Amazon](#)



Gabriel Weinberg - Super Thinking

Un manuale pratico di sopravvivenza cognitiva. Raccoglie decine di *modelli mentali* per pensare meglio ed evitare i bias, presi da psicologia, economia, statistica, biologia, business.

[Clicca sul libro per acquistarlo su Amazon.](#)



Trappole Mentali - Matteo Motterlini

È il libro di un economista italiano (ne ha scritti vari sul tema). Esplora l'argomento generale dei bias e spiega a livello evolutivo perché cadiamo fessi per colpa del nostro stesso cervello.

[Clicca sul libro per acquistarlo su Amazon.](#)

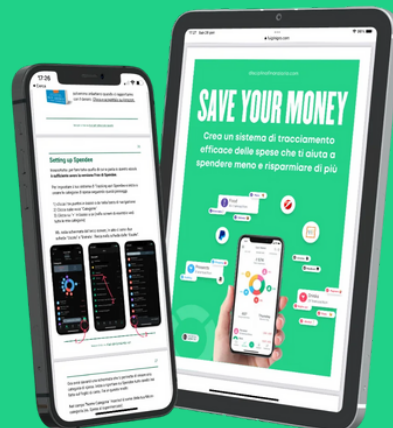
Scarica le mie guide gratuite

Non c'è bisogno di lasciare l'email :)

SAVE YOUR MONEY

La guida per creare un sistema di tracciamento efficace delle spese che ti aiuta a spendere meno e risparmiare di più.

Scarica Gratis il PDF



FINANCIAL RESET

Un piano di azione completo in 4 step per risolvere i tuoi problemi col denaro e raggiungere la stabilità finanziaria

Scarica Gratis il PDF



REVOLUT MASTERY

La guida completa all'uso della migliore app di finanza personale per la gestione quotidiana del denaro

Scarica Gratis il PDF





DISCIPLINA FINANZIARIA

- ✔ 12 Template Google Sheet pronti all'uso
- ✔ Disponibile in versione Personal e Freelance

Acquista su disciplinafinanziaria.com

[illegible]



**Fai buon uso di questo Ebook
e condividilo con i tuoi amici!**

Sito web: www.luiginigro.com

Email: info@luiginigro.com

Instagram: [@gigienne](https://www.instagram.com/gigienne)

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