

Guida

Libri anti-crisi/Arrivano da Europa e America i titoli che spiegano le cause della recessione. E come superarla. Senza ripetere gli errori del passato... | **Antonio Armano**

Per non farsi prendere dal panico

La crise, et après?

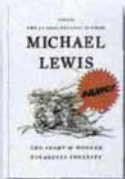
di **Jacques Attali** (Fayard, pagg. 209, € 14)

Attali, già eminenza grigia di Mitterrand e poi presidente della Commissione per la liberazione della crescita, voluta da Nicholas Sarkozy, ha appena pubblicato *La crise, et après?*, in cui analizza perché la crescita si sia arrestata a causa di alcune banche e famiglie americane. Ma al di là delle cause, è il pensiero sul futuro che interessa Attali: la possibilità di ripartire. Del resto, l'autore



ha una certa esperienza di rilanci, visto che è stato lui a volere la Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo, con sede a Londra e destinata al

sostegno dei paesi dell'Est e dell'ex Urss, affinché si risolleverano dalle macerie del crollo del sistema comunista.



Panic

di **Michael Lewis** (W.W. Norton&Company, pagg. 391, € 19,80)

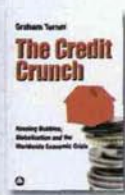
Lewis, giornalista del *New York Times*, ripercorre la storia della «moderna pazzia finanziaria», cioè delle cicliche crisi che hanno colpito l'economia. Dal crollo del Thai Baht a quello delle dotcom, il meccanismo è sempre simile: dall'entusiasmo ingiustificato si passa alla psicosi. «La nuova crisi» è il titolo della parte introduttiva, in cui analizza i fatti del 1987, l'anno che segna l'inizio dell'era dell'irrazionalità, in cui «il panico è solo uno degli elementi della vita finanziaria».



La crise financière en 2008/2010: mode d'emploi pour la décrypter et l'exploiter

di **Loïc Abadie** (Broché, pagg. 225, € 32,90)

Abadie, ingegnere francese di 35 anni, propone una guida alla decifrazione della crisi e come sfruttarla in positivo. Un libro scritto a partire da un blog. Forse non così utile a capire dove mettere i soldi, ma almeno un utile lavoro di ricerca per comprendere le cause della crisi. E soprattutto un esempio di come sfruttarla dal punto di vista editoriale.



The credit crunch: housing bubbles and the worldwide economic crisis

di **Graham Turner** (Paperback, pagg. 232, € 16,60)

Prima che il presidente americano mettesse mano al portafogli, questo libro del britannico Turner profetizzava la necessità di un nuovo New Deal e criticava severamente il primo ministro Gordon Brown. Tra le cause della recessione individuate, la tendenza sempre più generalizzata delle compagnie a tagliare i costi e i posti.



Viaggio nel mercato finanziario con Dr. Jekyll e Mr. Hyde

di **Roberto Ruozi** (Spirali, pagg. 256, € 18)

Gli Stati non moriranno mai... Ma i mercati non saranno mai completamente liberi: il regime che li caratterizzerà sarà quello della libertà vigilata, che mi sembra peraltro frutto di saggezza ed equilibrio... Così lo scrittore sintetizza, nell'ultimo capitolo, la complessa analisi su privatizzazioni, sistema bancario e creditizio e, naturalmente, mercato.

Le buone maniere/Galateo internazionale

Alessandro Masi*

Fare affari in Tunisia: italiano e tempi lunghi

Le poche miglia marine che separano le spiagge siciliane da quelle tunisine sono come un velo sottile che nelle belle giornate di sole lascia intravedere Capo Bon e Tunisi, una delle più belle città dell'Africa mediterranea. Tunisi è il luogo ideale di incontro per fare affari sicuri, sentendosi «esoticamente» a due passi da casa. Qui ospitalità e gentilezza sono la norma, e anche la lingua aiuta: l'italiano, nel 700, è stata la lingua della libertà, usata contro quella degli invasori francesi che l'hanno imposta fino al 1956, anno della proclamazione della Repubblica indipendente. Se il problema non è la lingua, andare per affari in Tunisia richiede piuttosto tempo e pazienza. Le lancette dell'orologio, qui, rallentano. La cerimonia degli incontri è spesso più lunga del previsto e prevede una cura dei particolari molto apprezzata dai tunisini, che

non amano affrettarsi, ma lasciano che le parole girino e rigirino intorno al medesimo argomento. Non siamo ai salamelecchi arabi, ma neanche all'asciutta cortesia algerina. Piuttosto vi è un po' di dolce miele alla siciliana, misto a un senso profondo degli affari. Se siete interessati a comprare qualcosa, non entusiasmatevi subito per un oggetto che desiderate. E soprattutto, date l'impressione di non valutarlo eccessivamente. Vedrete che il mercante cederà prima. Siate comunque sempre cortesi e rispettosi delle loro abitudini. Per quanto la Tunisia sia uno dei paesi di fede musulmana tra i più liberali del mondo arabo, vale sempre la morale del «paese che vai...».

*segretario generale della società Dante Alighieri