

Γκρεγκ
Σμιθ

Γιατί
έφυγα
από την
Goldman
Sachs

Ένα στέλεχος αποκαλύπτει



ΤΙΤΛΟΣ ΠΡΩΤΟΤΥΠΟΥ: WHY I LEFT GOLDMAN SACHS
Από τις Εκδόσεις Grand Central, Νέα Υόρκη 2012
ΤΙΤΛΟΣ ΒΙΒΑΙΟΥ: **Γιατί έφυγα από την Goldman Sachs**
ΣΥΓΓΡΑΦΕΑΣ: Greg Smith
ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ: Γιώργος Μπαρουξής
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ – ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΟΥ: Γιώργος Κασαπίδης
ΣΥΝΘΕΣΗ ΕΞΩΦΥΛΛΟΥ: Θοδορής Πιτσιρίκος
ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ: Ραλλού Ρουχοτά, Μερσίνα Λαδοπούλου
ΕΚΤΥΠΩΣΗ: Α. & Φ. Δεληγιάννης Ο.Ε.
ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ: Ηλιόπουλος Θ. – Ροδόπουλος Π. Ο.Ε.

© Greg Smith, 2012
This edition published by arrangement with
Grand Central Publishing, New York, USA.
All rights reserved.
© ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε., Αθήνα 2013

Πρώτη έκδοση: Οκτώβριος 2013

ISBN 978-618-01-0121-8

*Τυπώθηκε σε χαρτί ελεύθερο χημικών ουσιών, προερχόμενο αποκλειστικά
και μόνο από δάση που καλλιεργούνται για την παραγωγή χαρτιού.*

Το παρόν έργο πνευματικής ιδιοκτησίας προστατεύεται κατά τις διατάξεις του Ελληνικού Νόμου (Ν. 2121/1993 όπως έχει τροποποιηθεί και ισχύει σήμερα) και τις διεθνείς συμβάσεις περί πνευματικής ιδιοκτησίας. Απαγορεύεται απολύτως η άνευ γραπτής αδείας του εκδότη κατά οποιονδήποτε τρόπο ή μέσο αντιγραφή, φωτοανατύπωση και εν γένει αναπαραγωγή, διανομή, εκμίσθωση ή δανεισιμότητα, μετάφραση, διασκευή, αναμετάδοση, παρουσίαση στο κοινό σε οποιαδήποτε μορφή (ηλεκτρονική, μηχανική ή άλλη) και η εν γένει εκμετάλλευση του συνόλου ή μέρους του έργου.

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε.
Έδρα: Τατοΐου 121
144 52 Μεταμόρφωση
Βιβλιοπωλείο: Μαυρομιχάλη 1
106 79 Αθήνα
Τηλ.: 2102804800
Telefax: 2102819550
www.psichogios.gr
e-mail: info@psichogios.gr

PSICHOGIOS PUBLICATIONS S.A.
Head office: 121, Tatoiou Str.
144 52 Metamorfossi, Greece
Bookstore: 1, Mavromichali Str.
106 79 Athens, Greece
Tel.: 2102804800
Telefax: 2102819550
www.psichogios.gr
e-mail: info@psichogios.gr

Γκρεγκ
Σμιθ

Γιατί
έφυγα
από την
Goldman
Sachs

Ένα στέβελος αποκαλύπτει

Μετάφραση: Γιώργος Μπαρουξής



Ορισμένα ονόματα και χαρακτηριστικές λεπτομέρειες ατόμων που εμφανίζονται σε αυτό το βιβλίο έχουν αλλαχθεί.

Στη μητέρα μου

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Ι

«Δεν ξέρω, αλλά θα μάθω»

Ηταν 12 Ιουνίου του 2000 και καθόμουν σε μια αίθουσα συσκέψεων στην Μπρόουντ Στριτ 125, σε ύψος τριάντα ορόφων πάνω από το Μανχάταν. Ήμουν είκοσι ενός ετών κι αυτή ήταν η πρώτη μέρα της θερινής μου εκπαίδευσης στην Goldman Sachs. Ένας άλλος εκπαιδευόμενος, ο Τζος, στεκόταν όρθιος μπροστά στην αίθουσα, με το πρόσωπο κατακόκκινο, καθώς τον περνούσαν από «Ιερά εξέταση». Προσπαθούσε να εξηγήσει το αρμπιτράζ κινδύνου, αλλά τα είχε κάνει θάλασσα. Δεν ήξερα όμως εκείνη τη στιγμή ότι ο πατέρας του ήταν δισεκατομμυριούχος, ένας από τους ισχυρότερους επενδυτές στον κόσμο. Όμως εδώ ήμασταν στην Goldman Sachs και δεν είχε σημασία ποιος είναι ο πατέρας σου. Όφειλες να αποδείξεις την αξία σου όπως όλοι οι άλλοι.

Επρόκειτο για την «Ανοιχτή συνάντηση», μια μορφή βασικής εκπαίδευσης για τους εβδομήντα πέντε θερινούς εκπαιδευόμενους στο πρόγραμμα πωλήσεων και trading, μια παλιά και αξιόσεβαστη παράδοση της εταιρείας. Ένας εταίρος της Goldman στεκόταν στο μπροστινό μέρος της αίθουσας με έναν κατάλογο ονομάτων, απευθυνόταν σε εκπαιδευόμενους κατά βούληση και τους έκανε ερωτήσεις για την κουλτούρα της εταιρείας, την ιστορία της, το χρηματιστήριο: απανωτά. Έπρεπε να είσαι ζωντανός, ξύπνιος, πληροφορημένος. Δύο έβαλαν τα κλάματα εκεί-

νο το καλοκαίρι από την ανάκριση. Δεν μπορούσες όμως να το αποφύγεις: αν ήθελες να πιάσεις δουλειά στην Goldman Sachs –και το ποσοστό εκείνων που θα τα κατάφεραν ήταν μικρότερο από 40 τοις εκατό– έπρεπε να περάσεις αυτό το τεστ, ξανά και ξανά και ξανά.

Η απόδοση ενός εκπαιδευόμενου στην «Ανοιχτή συνάντηση» ήταν ένα από τα τρία κριτήρια που χρησιμοποιούσε η εταιρεία για να αποφασίσει σε ποιον θα κάνει προσφορά πρόσληψης μετά την αποφοίτησή του, για να έρθει να δουλέψει στην επενδυτική τράπεζα με το μεγαλύτερο κύρος παγκοσμίως. Στη διάρκεια ετούτης της εκπαίδευσης των δέκα εβδομάδων, όφειλες επίσης να επιλέξεις ένα μέντορα και να καλλιιεργήσεις τη σχέση σου μαζί του, κάποιον που θα ήθελε να σε προσλάβει. Και ταυτόχρονα έπρεπε να ξεχωρίζεις σ' αυτές τις συναντήσεις και να βρεις το μέντορά σου, ενώ βάδιζες σε μια λεπτή γραμμή ανάμεσα στο να είσαι ανταγωνιστικός και να είσαι ευγενικός. Οι εταίροι πρόσεχαν πάντα για να δουν αν ένας εκπαιδευόμενος είχε τη στόφα «φορέα της κουλτούρας», όρος της Goldman για όποιον μπορεί να χειρίζεται πελάτες και συναδέλφους με τρόπο που να διατηρεί τη φήμη της εταιρείας – μια φήμη που την είχε καταστήσει «εκκολαπτήριο» για γερουσιαστές, υπουργούς Οικονομικών και διοικητές Κεντρικών Τραπεζών.

Οι ανακρίσεις και οι ταπεινώσεις ήταν εμπειρίες που δεν είχαν βιώσει συχνά τα μέλη αυτής της επίλεκτης ομάδας. Ήμουν περιτριγυρισμένος από φοιτητές με εξωφρενικές επιδόσεις, ανθρώπους που όταν έμπαιναν σε τραπεζαρίες αριστοκρατικών πανεπιστημίων, τους έδειχναν ψιθυρίζοντας με το δάχτυλο, άτομα που είχαν πάρει άριστα στα εισαγωγικά τεστ SAT, είχαν τελειώσει το λύκειο στα δεκαπέντε τους, κολυμπούσαν στους Ολυμπιακούς Αγώνες και έπαιζαν σκάκι σε επίπεδο master για να χαλαρώνουν. Ανάμεσά τους βρισκόταν και ο Μαρκ Μαλρόνι, που ο πατέρας του είχε χρηματίσει πρωθυπουργός του Καναδά. Ακόμη και αυτοί όμως οι σούπερ επιτυχημένοι φοιτητές τα έβρισκαν μπαστούνια σ' ετούτη την αίθουσα. Ωστόσο, αν τα πήγαι-

νες καλά, έμπαινες στο δρόμο για μια καριέρα στην οποία ακόμη κι ένας μέσος μάνατζερ βγάζει 250.000 δολάρια το χρόνο και ασκεί επιρροή και εξουσία.

Εγώ ήμουν γιος φαρμακοποιού από το Γιοχάνεσμπουργκ και δεν είχα ξανακούσει ποτέ για επενδυτική τραπεζική, μέχρι που πήρα υποτροφία για το Πανεπιστήμιο Στάνφορντ και ήρθα για πρώτη φορά στην Αμερική.

Μαζί με τον Τζος, στεκόταν δίπλα στον λευκό πίνακα κι άλλος ένας εκπαιδευόμενος, ο Άνταμ, που αργότερα θα γινόταν ένας από τους καλύτερους φίλους μου και θα διαχειριζόταν δισεκατομμύρια δολάρια σε ένα αντισταθμιστικό κεφάλαιο (hedge fund). Εκείνη τη στιγμή όμως, στο αποκορύφωμα της φούσκας του Ίντερνετ στη Γουόλ Στριτ, αυτοί οι δύο εκπαιδευόμενοι αντιμετώπιζαν ένα ανελήτο σφυροκόπημα. Ο Άνταμ είχε αναψοκοκκινίσει, αλλά ίσως ήταν απλώς από την έξαψη της στιγμής. Είχε τελειώσει εφαρμοσμένα μαθηματικά και τα πήγαινε καλά. Ήξερε τι του γίνεται. Ο Τζος, από την άλλη, είχε τελειώσει αγγλική φιλολογία και ένωθε τελειώς έξω από τα νερά του.

Είχαμε δύο «Ανοιχτές συναντήσεις» κάθε βδομάδα, αφού τελείωνε η δουλειά στην αίθουσα συναλλαγών, συνήθως κάθε Τρίτη και Πέμπτη. Η συνάντηση διαρκούσε ενενήντα λεπτά και συνήθως τη συντόνιζαν (με ιεραρχική σειρά) ένας εταίρος, ένας διευθυντής ή μία ανακριτική επιτροπή από τρεις θυμωμένους αντιπροέδρους που κάθονταν αυτοκρατορικά σ' ένα τραπέζι στο μπροστινό μέρος της αίθουσας. Ανάλογα με το προσωπικό σπλι των συντονιστών, οι συναντήσεις μπορεί να γίνονταν ακόμη και απάνθρωπες, παρόμεναν όμως πάντα έντονες.

Οι «Ανοιχτές συναντήσεις» άρχιζαν στις 6:00 μ.μ. ακριβώς – όχι στις 6:01 ή στις 6:02. Υπήρχαν πάντα τρεις ή τέσσερις εκπαιδευόμενοι που έφταναν στις 6:03 ή στις 6:05 και τους άφηναν πάντα να περιμένουν απ' έξω. Αν είχαν αργήσει πολλοί, μας υποχρέωναν να έρθουμε όλοι στις πέντε το επόμενο πρωί για τη συνάντηση. Και ο εταίρος όμως εμφανιζόταν στις 5:00 π.μ. Και πάλι, αν έφτανες στις 5:05, σε άφηναν να περιμένεις έξω.

Αυτός ο κανόνας εφαρμοζόταν αυστηρά. Υπήρχαν μερικοί που δεν κατάφεραν με τίποτα να έρθουν στην ώρα τους, κάτι που δημιουργούσε κακή εντύπωση.

Οι εκπαιδευόμενοι κάθονταν σε μακρόστενα τραπέζια βαλμένα σε σειρές. Στο τραπέζι μπροστά σου έβαζες ένα σημειωματάριο με τις προπαρασκευαστικές σημειώσεις. Στο μπροστινό μέρος της αίθουσας, ο επικεφαλής, εφοδιασμένος με έναν κατάλογο με ονόματα εκπαιδευόμενων, άρχιζε τη συνάντηση διαλέγοντας άτομα στην τύχη και κάνοντας ερωτήσεις. Και όλοι στα τραπέζια προσεύχονταν: *Ας μη σηκώσει εμένα.*

Ήμουν αγχωμένος αλλά έτοιμος. Η στρατηγική μου ήταν να προσφέρομαι να απαντήσω αμέσως, όταν ήξερα την απάντηση σε μια ερώτηση. Έτσι, ο συντονιστής ήταν λιγότερο πιθανό να με διαλέξει αργότερα και να μου κάνει μια ερώτηση που δε γνώριζα. Ορισμένοι έδειχναν τελείως ατάραχοι όταν τους έκαναν ερωτήσεις, αρκετοί άλλοι όμως, άντρες και γυναίκες, διαλύονταν από την εμπειρία.

ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ (δείχνοντας): Λοιπόν, τρίτη σειρά, δεύτερο κάθισμα. Σήκω πάνω και πες το όνομά σου.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΟΜΕΝΗ (σηκώνεται αργά): Μπριν Τόμας, Πανεπιστήμιο Μπράουν.

ΑΝΤ. (επιτακτικά): Πες μου για τη μετοχή της Microsoft. Ποια είναι η θέση της εταιρείας; Τι πιστεύει ο αναλυτής μας;

ΕΚΠ. (αιφνιδιασμένη): Εε, νομίζω ότι μας αρέσει. Εεε...

ΑΝΤ. (θυμωμένος): Έλα τώρα, αυτά θα 'πρεπε να τα ξέρεις απέξω. Η Microsoft είναι μία από τις μεγαλύτερες και σημαντικότερες εταιρείες στον κόσμο. Πώς είναι δυνατόν να μην ξέρεις ετούτα τα πράγματα;

ΕΚΠ. (αβέβαιη και τρομοκρατημένη): Με συγχωρείτε. Νομίζω... ότι έχουμε ανακοινώσει σύσταση αγοράς...

ΑΝΤ. (με υψωμένη φωνή): Ποια είναι η τιμή στόχος; Ποιοι καταλύτες εμφανίζονται; Τι κινήσεις έχει η μετοχή; Έλα λοιπόν.

[Η εκπαιδευόμενη δεν αντέχει την πίεση, τα χάνει και δεν απαντά. Τα μάτια της βουρκώνουν και βγαίνει τρέχοντας από την αίθουσα].

Η «Ανοιχτή συνάντηση» ήταν ένας θάλαμος ανάκρισης όπου οι συντονιστές προσπαθούσαν να σε σπρώξουν στα όριά σου, να δοκιμάσουν τις γνώσεις σου σε διάφορα μέτωπα. Πρώτα και κύρια τη γνώση σου για την αγορά. Μπορεί να σε ρωτούσαν: «Πού βρίσκεται ο S&P 500;» ή «Γιατί το αργό έπεσε τρεις εκατοστιαίες μονάδες σήμερα;» ή «Γιατί μείωσε τα επιτόκια ο Άλαν Γκρίνσπαν;» Δεν υπήρχε σίγουρος και συστηματικός τρόπος ώστε να προετοιμαστείς για τι θα σε ρωτούσαν.

Η δεύτερη κατηγορία ερωτήσεων αφορούσε την ιστορία της Goldman Sachs. Ένιωθα ανακούφιση όταν έκαναν ερωτήσεις όπως: «Πότε ιδρύθηκε η εταιρεία; Από ποιον; Ποιοι ήταν οι ανώτεροι εταίροι από το 1960 μέχρι σήμερα; Ποιος είναι ο τωρινός οικονομικός διευθυντής της εταιρείας;» Αυτά τα ήξερα όλα. Γνώριζα ότι από την Goldman είχαν περάσει μερικοί εμβληματικοί ηγέτες, όπως ο Σίντνεϊ Γουάινμπεργκ, εκείνος που έστησε την αρχική δημόσια προσφορά της Ford Motors, κι ο Τζον Γουάιτχεντ, ο οποίος, αφού παραιτήθηκε από τη θέση του ανώτερου εταίρου, υπηρέτησε στο Υπουργείο Εξωτερικών και έγινε πρόεδρος της Federal Reserve της Νέας Υόρκης. Ήξερα για τις πολλές αξιοθαύμαστες πολιτικές της εταιρείας. Για παράδειγμα, για πολλά χρόνια η Goldman δε συμβούλευε τις επιθετικές εξαγορές, επειδή θεωρούσε ότι είναι κακή επιχειρηματική πρακτική που θα μείωνε σημαντικά την εμπιστοσύνη του πελάτη.

Η τρίτη κατηγορία ερωτήσεων στις «Ανοιχτές συναντήσεις» είχε σκοπό να δοκιμάσει τις γνώσεις μας στο μάνατζμεντ και τη διοίκηση επιχειρήσεων. Οι συντονιστές εκτόξευαν ερωτήσεις: «Πώς ποσοτικοποιεί τον κίνδυνο ένας trader; Τι κάνει ένας πωλητής παραγώγων; Ποιοι είναι οι δύο διευθυντές της ομάδας Συναλλαγών Πιστωτικών Παραγώγων; Ποια είναι η διαφορά ανάμεσα στην ειδική διαπραγμάτευση στο NASDAQ και στο

Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης; Ποιος εταίρος διοικεί την ομάδα Αναδυόμενων Αγορών παγκοσμίως;»

Ο σκοπός των συναντήσεων, όπως διαπιστώσαμε βαθμιαία, ήταν να μας μάθουν πώς να φερόμαστε, όταν θα είμαστε στο τηλέφωνο και θα μας ανέκρινε κάποιος σκληρός πελάτης – και η Goldman είχε πολλούς σκληρούς πελάτες. Το μεγαλύτερο λάθος που μπορούσες να κάνεις στις «Ανοιχτές συναντήσεις» ήταν να δώσεις λάθος απάντηση και μετά να προσπαθήσεις να το καλύψεις αυτοσχεδιάζοντας. Όσοι το έκαναν, κατέληγαν συχνά να βάλουν τα κλάματα.

Ο πιο τρομακτικός συντονιστής στις συναντήσεις παρέμενε ένας ανώτερος αντιπρόεδρος, ο Βαλεντίνο Καρλότι. Ο Βαλ ήταν μια κινούμενη αντίφαση: πολύ σκληρός στις «Ανοιχτές συναντήσεις» – μερικοί συντονιστές έκαναν και πλάκα πού και πού, ο Βαλ όχι–, αλλά στις συναντήσεις πρόσωπο με πρόσωπο ήταν εκπληκτικός τύπος. Μάλιστα, εκείνο το καλοκαίρι βγήκε μερικές φορές με παρές εκπαιδευόμενων. Ένα βράδυ ήρθε σε κάποιον νάιτ-κλαμπ μαζί μας. Αυτό για μένα σήμαινε ότι δε γινόταν σπαστικός απλώς για να είναι σπαστικός. Φερόταν έτσι επειδή η διεύθυνση θεωρούσε ότι με τούτη τη σκληρή συμπεριφορά απέναντι στους εκπαιδευόμενους μπορούσαν να μας εκπαιδεύσουν ώστε να είμαστε ειλικρινείς, επινοητικοί, συνεργάσιμοι – τα χαρακτηριστικά που ήθελαν απ' όσους περνούσαν τα τεστ και γίνονταν πρωτοετείς αναλυτές. Τα ίδια χαρακτηριστικά εκτιμούσαν και οι πελάτες, με την ειλικρίνεια να είναι στην κορυφή της λίστας. Στους πελάτες δεν αρέσει να τους παραμυθιάξεις. Θέλουν να ξέρουν την αλήθεια.

Εκείνο που σιχαινόταν περισσότερο ο Βαλ στις «Ανοιχτές συναντήσεις» ήταν οι υπεκφυγές. Αν δεν ήξερες μιαν απάντηση, το καλύτερο που είχες να κάνεις ήταν να πεις: «Δεν ξέρω, αλλά θα μάθω». Ο σκοπός ήταν να μας διδάξουν πως όταν μιλούσαμε στο τηλέφωνο με ένα θυμωμένο πελάτη, δεν ήθελε να του δίνουμε ψεύτικες απαντήσεις – επιθυμούσε να μάθουμε την απάντηση σε ό,τι μας είχε ρωτήσει και να του τηλεφωνήσουμε σε πέντε λε-

πά για να του την πούμε. Αν δεν ήξερες μίαν απάντηση σε κάποια «Ανοιχτή συνάντηση», έπρεπε να βγεις τρέχοντας από την αίθουσα, να κατεβείς κάτω με το ασανσέρ, να τρέξεις απέναντι στην Μπρόουντ Στριτ, να ανεβείς τρέχοντας στην αίθουσα συναλλαγών και να επιστρέψεις με την απάντηση πριν από το τέλος της συνάντησης. Καθώς το κύριο μέρος της εκπαίδευσης ήταν να δοκιμαστούμε σε διαφορετικά γραφεία στην αίθουσα συναλλαγών, με αυτόν τον τρόπο δοκιμάζονταν οι ικανότητές μας στη δημιουργία σχέσεων. Χρειαζόσουν συμμάχους, ανθρώπους στους οποίους μπορούσες να τρέξεις σε δύσκολες στιγμές: τους μέντορες που ανέφερα προηγουμένως. Δεν μπορούσες απλώς να σταματήσεις κάποιον ανώτερο αντιπρόεδρο που έκανε κάτι εκείνη τη στιγμή και να τον ρωτήσεις. Η πιο ευγενική απάντηση που μπορεί να έπαιρνες σε τέτοια περίπτωση ήταν: «Άσε με ήσυχο!»

Στο τέλος κάθε «Ανοιχτής συνάντησης», ο συντονιστής αξιολογούσε πώς τα είχαμε πάει. Είχε ακούσει καλές απαντήσεις; Είχε δει κάποια καλή πρωτοβουλία από εκπαιδευόμενους που έπρεπε να μάθουν ορισμένες απαντήσεις; Υπήρξαν μερικές περιπτώσεις εκείνο το καλοκαίρι που οι συντονιστές θεώρησαν ότι η συνάντηση είχε πάει χάλια, κι αυτό ήταν το ίδιο σαν να είχαμε φτάσει καθυστερημένα στην αίθουσα: για να μας δώσουν ένα μάθημα, μας έφερναν πάλι το επόμενο πρωί στις 5:00 – ή μερικές φορές μας κρατούσαν το βράδυ, έτσι που αναγκαζόμαστε να ακυρώσουμε κάποια κοινωνική έξοδο.

Οι συναντήσεις ήταν δύσκολες, αλλά είχαν κάτι που μου άρεσε. Μου άρεσε το γεγονός ότι η εταιρεία έπαιρνε τόσο σοβαρά την κουλτούρα της. Μου άρεσε που μαθαίναμε να δίνουμε στους πελάτες σωστές πληροφορίες. Αυτό μας έμαθαν οι «Ανοιχτές συναντήσεις»: μην επινοείς τις απαντήσεις σου, μην υπερβάλλεις. Μίλα στα ίσια. Αν δεν ξέρεις κάτι, δείξε ότι μπορείς να το μάθεις, κι αυτό αρκεί. Κι αν κάνεις λάθος, παραδέξου το – αμέσως. (Είναι κάτι που η Goldman το λέει ακόμη στους αναλυτές της: αν κάνεις λάθος, ιδιαίτερα σε συναλλαγές, το χειρότερο που μπορείς να κάνεις είναι να μην το παραδεχτείς. Αν δεν

το αποκαλύψεις, το λάθος μετατρέπεται πάντα σε ακόμη μεγαλύτερη χρηματική ζημία και θα καταστρέψει επίσης την αξιοπιστία σου απέναντι στους πελάτες).

Δύο μέρες πριν από κάθε «Ανοιχτή συνάντηση», μαζευόμαστε όλοι οι εκπαιδευόμενοι για διάβασμα. Ο καθένας αναλάμβανε ένα διαφορετικό τομέα των αγορών και μετά προετοιμάζαμε ο ένας τον άλλο και βρίσκαμε διάφορες πιθανές ερωτήσεις. Αυτή η σκληρή ανάκριση δυο φορές τη βδομάδα επί δέκα βδομάδες μάς έφερε κοντά ως ομάδα. Και η ομαδική δουλειά είχε μεγάλη αξία στην Goldman Sachs.

Ήξερα ότι μας έκαναν κατήχηση, μας ενστάλαζαν το πνεύμα της εταιρείας, αλλά δε με πείραζε. Πίστευα ήδη σ' αυτό το πνεύμα προτού ακόμη πατήσω το πόδι μου στο κτίριο. Μπορεί να μην ήμουν κατάλληλα ντυμένος για το περιβάλλον, αλλά θεωρούσα ότι είχα το ίδιο δικαίωμα με οποιονδήποτε άλλο να ανταγωνιστώ για μια θέση στην Goldman Sachs.

Το καλοκαίρι του 2000, αν με ρωτούσες ποιοι είναι οι Brook Brothers, θα σου απαντούσα: «Κάτι άσχημα παιδιά που μένουν λίγο πιο κάτω στο δρόμο». Μια μέρα πριν τελειώσει το τρίτο έτος μου στο Στάνφορντ, πήγα στο Macy's στο Πάλο Άλτο και αγόρασα καινούργια γκαρνταρόμπα: οχτώ πουκάμισα, τρία παντελόνια κι ένα μπλε σπορ σακάκι με χρυσά κουμπιά. Είχα δυο επαγγελματικά κοστούμια από το προηγούμενο καλοκαίρι, όταν είχα μαθητεύσει στο παράρτημα της χρηματομεσιτικής εταιρείας Paine Webber στο Σικάγο. Το αγαπημένο μου ήταν ένα ανοιχτό γκριζο σε στιλ *Miami Vice* με γυαλιστερό φινιρίσμα, σχεδόν σαν ρεγιόν. Ήταν μια χαρά για το Σικάγο, αλλά είχα αρκετό μυαλό για να καταλάβω ότι δεν έκανε για την Goldman Sachs.

Πάντως, τώρα κοκκινίζω μόνο που σκέφτομαι μερικά από τα πουκάμισα που αγόρασα εκείνη τη μέρα: δύο σκούρα καφέ, ένα μαύρο κι ένα σκούρο πράσινο. Και σχεδόν όλα είχαν ρίγες σε διαφορετική απόχρωση. Όχι ακριβώς το στιλ της Goldman

Sachs. Η Γουόλ Στριτ, όπως και πολλά άλλα από τα βιώματά μου αφότου ήρθα στην Αμερική, ήταν κυριολεκτικά ένας καινούργιος κόσμος. Είχα φτάσει στο Στάνφορντ τον Αύγουστο του 1997 από το Γιοχάνεσμπουργκ, έχοντας μεγάλη αγάπη για τις Ηνωμένες Πολιτείες χάρη σε αμερικανικές ταινίες και τηλεοπτικές εκπομπές. Ο Τόνι Ντάνζα και το σίριαλ *Ποιος είναι το αφεντικό*; είχε φτάσει στη Νότια Αφρική στη δεκαετία του 1980 και με είχαν μάθει πολλά απ' όσα έπρεπε να ξέρω.

Μεγάλωσα στο Ίντενβείλ, ένα μεσοαστικό προάστιο του Γιοχάνεσμπουργκ, και έχω άλλα δύο μικρότερα αδέρφια: τον Μαρκ ενάμιση χρόνο μικρότερο και την Κάρλι εννιά χρόνια μικρότερη. Η μαμά μου ήταν νοικοκυρά και ο μπαμπάς μου δούλευε πολλές ώρες, αλλά παρ' όλα αυτά τα οικονομικά μας παρέμεναν περιορισμένα, ιδιαίτερα με τρία παιδιά να πηγαίνουν σε ιδιωτικό σχολείο, το King David School, μία ακριβή εβραϊκή σχολή όπου όλοι οι μαθητές (πολλοί από πλούσιες οικογένειες) φορούσαν στολή: τα αγόρια χακί κοστούμια σαφάρι το καλοκαίρι και σπορ σακάκι, μπλε γραβάτα και γκριζο φανελένιο παντελόνι το χειμώνα.

Στη δευτέρα γυμνασίου, ο καλύτερος φίλος μου, ο Λεξ Μπάγιερ, κι εγώ κάναμε μια συμφωνία, να προσπαθήσουμε να πάμε κολέγιο στην Αμερική, ένα μέρος όπου δεν είχαμε πάει ποτέ, αλλά που το σκεφτόμαστε πολύ. Δυστυχώς, η συναλλαγματική ισοτιμία ραντ-δολαρίου ήταν πέντε προς ένα και οι γονείς μας –η οικογένεια του Λεξ βρισκόταν στην ίδια οικονομική κατάσταση με τη δική μου– δεν είχαν τέτοιες δυνατότητες. Όμως, η μεγαλύτερη αδελφή του Λεξ, η Κέλι, ήταν λαμπρό μυαλό και είχε πάει στο Στάνφορντ με πλήρη υποτροφία πριν από τέσσερα χρόνια. Μόνο μια τέτοια λύση υπήρχε και για μας, αν και φαινόταν αδιανόητο να τα καταφέρουμε. Δουλεύαμε γι' αυτόν το στόχο επί πέντε χρόνια. Δανειστήκαμε από την Κέλι τα ταλαιπωρημένα βιβλία της για τις εξετάσεις SAT και διαβάσαμε μαζί για τα αμερικανικά τυποποιημένα τεστ και τις κρατικές εξετάσεις της Νότιας Αφρικής. Ο Λεξ κι εγώ τελειώσαμε το λύκειο

με την υψηλότερη βαθμολογία στην τάξη μας, ενώ είχαμε και οι δύο την εκπληκτική τύχη να είμαστε ανάμεσα στους τριάντα δύο (από τους τρεις χιλιάδες διεθνείς φοιτητές που είχαν κάνει αίτηση) που πήραν πλήρη υποτροφία για το Στάνφορντ.

Η πρώτη μου σκέψη ήταν να φοιτήσω στην Ιατρική Σχολή, αλλά είχα το πρόβλημα που έχουν πολλοί επίδοξοι γιατροί, δεν κατάφερα κυριολεκτικά να καταλάβω την οργανική χημεία. Όμως, στην πρώτη περίοδο παρακολούθησα ένα εισαγωγικό μάθημα στα οικονομικά με έναν εξαιρετικό καθηγητή, τον Τζον Τέιλορ, και μου άρεσε πολύ. Ο Τέιλορ ήταν εμβληματική μορφή. Είχε διατυπώσει τον «Κανόνα Τέιλορ», που καθορίζει πώς πρέπει να ορίζουν τα επιτόκια οι Κεντρικές Τράπεζες. Είχε γράψει ένα βιβλίο που έγινε το στάνταρ πανεπιστημιακό εισαγωγικό εγχειρίδιο στα οικονομικά σε όλα τα πανεπιστήμια της Αμερικής. Και στο Στάνφορντ θεωρούνταν πραγματικός θρύλος χάρη σε μια ετήσια διάλεξη που έδινε.

Η διάλεξη αφορούσε μια έννοια των οικονομικών, το συγκριτικό πλεονέκτημα –για παράδειγμα, γιατί η Καλιφόρνια είναι καλύτερη από το Ουισκόνσιν στην παραγωγή κρασιών– και κάθε χρόνο ο Τέιλορ έκανε τη διάλεξη σ' ένα τεράστιο αμφιθέατρο επτακοσίων θέσεων, ντυμένος σαν ένα τεράστιο καλιφορνέζικο τσαμπί σταφύλι. Όταν έμπαινες στην αίθουσα πριν από τη διάλεξη, έπαιζε από τα ηχεία το «I Heard It Through the Grapevine». Και μετά ο Τέιλορ άρχιζε τη διάλεξη. Το συγκριτικό πλεονέκτημα, εξηγούσε, σημαίνει ότι η Καλιφόρνια σε αντίθεση με το Ουισκόνσιν έχει τις κατάλληλες καιρικές συνθήκες, το χώρο και ίσως την προδιάθεση να θέλει να παράγει κρασιά. Το συγκριτικό πλεονέκτημα έδειχνε ότι ακόμη κι αν όλες οι άλλες παράμετροι είναι ίδιες, δεν μπορούν όλοι να πετύχουν στο ίδιο πράγμα, γιατί η επιτυχία εξαρτάται από το κλίμα και τις περιστάσεις. Και στο μεταξύ, ενώ τα εξηγούσε όλα αυτά, δεν μπορούσες να πάρεις τα μάτια σου από το κοστούμι σαν τσαμπί που φορούσε.

Καταλάβαινα εύκολα ετούτες τις ιδέες και με ενδιέφεραν. Δε μιλούσαμε, π.χ., για δυο μόρια που κάνουν δεσμό, όπως στη χη-

μεία. Μιλούσαμε για πράγματα όπως «Η General Motors πουλάει αυτοκίνητα. Η Toyota πουλάει αυτοκίνητα. Γιατί υπάρχει διαφορά στο πόσα αυτοκίνητα πουλάει η καθεμία και ποια λειτουργεί πιο αποτελεσματικά;»

Επιπλέον, πήρα άριστα στο μάθημα. Τα έπαιρνα εύκολα αυτά τα πράγματα. Ήταν η πρώτη μου περίοδος στο Στάνφορντ, κάτι που μου τόνωσε τρομερά την αυτοπεποίθηση. Από τους εφτακόσιους μαθητές στο μάθημα, τελείωσα ανάμεσα στους πέντε πρώτους. Μια εκπληκτική αίσθηση, αλλά και επίσης, όπως αποδείχτηκε εκ των υστέρων, κορυφαία στιγμή της ακαδημαϊκής μου καριέρας: δεν κατάφερα ποτέ να τελειώσω τόσο ψηλά στην ιεραρχία της τάξης σε κανένα άλλο μάθημα. Καθώς αρχίζεις να εξειδικεύσαι όλο και πιο πολύ, οι άλλοι φοιτητές γύρω σου γίνονται όλο και πιο έξυπνοι, ενώ εκείνο το μάθημα ήταν εισαγωγικό. Ίσως αυτός ήταν ο λόγος. Όπως και να 'χει, μου άρεσαν τα οικονομικά και τελικά αυτό σπούδασα.

Ανυπομονώντας να δοκιμάσω στην πράξη όσα μάθαινα στη σχολή, προσπάθησα να μπω για εκπαίδευση σε κάποια χρηματοπιστωτική εταιρεία ενώ ήμουν στο δεύτερο έτος, κάτι που γίνεται σπάνια. Γι' αυτές τις περιζήτητες θέσεις εκπαίδευσης, οι τράπεζες συνήθως θέλουν τριτοετείς που είναι πιο ώριμοι και μπορούν ίσως να τους προσλάβουν ένα χρόνο αργότερα. Κατάφερα όμως να εξασφαλίσω μια εκπαίδευση τηλεφωνώντας σε τριάντα με σαράντα άτομα σε τράπεζες και χρηματοπιστωτικές εταιρείες. («Γεια σας, λέγομαι Γκρεγκ Σμιθ. Είμαι δευτεροετής στο Στάνφορντ και θέλω να αποκτήσω κάποια εμπειρία. Μήπως προσφέρετε θέσεις εκπαίδευσης αυτό το καλοκαίρι;») Όταν τελικά έφτασα στην Paine Webber, τους είπα ότι ήμουν διατεθειμένος να δουλέψω με τον ελάχιστο μισθό, κάτι που τους έκανε να με πάρουν. Δούλεψα στο γραφείο του Σικάγου, στο Τμήμα Διαχείρισης Ιδιωτικής Περιουσίας, υφιστάμενος δύο brokers*

* Χρηματομεσίτες. (Σ.τ.Μ.)

που διαχειριζόνταν τα περιουσιακά στοιχεία των στελεχών μιας μεγάλης εταιρείας οικιακών συσκευών με έδρα στις μεσοδυτικές πολιτείες. Απέκτησα μεγάλο σεβασμό γι' αυτούς τους δύο τύπους: είχαν μακροπρόθεσμο επενδυτικό ορίζοντα για τους πελάτες τους (τρία με πέντε χρόνια). Η δουλειά τους ήταν αργή και σταθερή, δεν έκαναν συνέχεια πράξεις στους λογαριασμούς των πελατών τους μόνο και μόνο για να μαζεύουν αμοιβές. Είχαν συνέχεια επαφή με τους πελάτες τους, τους έδιναν συμβουλές, τους επισκέπτονταν. Γνώριζαν τα πάντα γι' αυτούς, ακόμη και τα ονόματα των παιδιών και των εγγονών τους. Και το σημαντικότερο, γνώριζαν καλά τη δουλειά τους. Ήξεραν από μετοχές. Δούλευαν με το παλιό συντηρητικό μοντέλο: «Με ξέρεις δεκαπέντε χρόνια, μπορείς να μου έχεις εμπιστοσύνη». Το κλασικό μοντέλο του διαχειριστή που τα συμφέροντά του ευθυγραμμίζονται μ' εκείνα του πελάτη. Οι δυο τους τα πήγαιναν καλά οικονομικά, όταν τα πήγαιναν καλά και οι πελάτες τους. Ήταν υποχρεωμένοι να δίνουν στους πελάτες τους τις συμβουλές που θεωρούσαν σωστές και γι' αυτούς.

Οι δυο broker μου έδωσαν να κάνω μερικές έρευνες με τις οποίες έμαθα πώς να αξιολογώ μετοχές και να αποφασίζω αν κάτι ήταν καλή επένδυση. Μου έλεγαν: «Εδώ είναι είκοσι μετοχές. Φτιάξε μια παρουσίαση που θα μας δίνει μια μονοσέλιδη σύσταση για την καθεμία. Ποια είναι η κεφαλαιοποίηση της εταιρείας; Ποιοι καταλύτες την επηρεάζουν; Τι σου αρέσει στην εταιρεία;» Μου άρεσε αυτή η δουλειά. Καθόμουν πανευτυχής με το κοστούμι μου αλά *Miami Vice* και έκανα έρευνα για τις μετοχές. (Κατά πάσα πιθανότητα, δε θα βρισκόμουν εκεί, αν δεν είχα κόψει την αλογοουρά που είχα αφήσει εκείνη τη χρονιά στο Στάνφορντ και μου έφτανε ως τους ώμους). Στο τέλος του καλοκαιριού, οι δυο brokers μου είπαν ότι έκανα εξαιρετική δουλειά και ήθελαν να έρθω να δουλέψω και το επόμενο καλοκαίρι. Τελικά, αποφάσισα με λύπη αλλά και μεγάλη προσδοκία να κληρωθώ κάτι πιο μεγάλο.

Η διαδικασία επιλογής για οποιαδήποτε δουλειά στην Gold-

man Sachs είναι τρομερά αυστηρή. Κατά μέσο όρο, η εταιρεία κάνει προσφορά μόνο σε έναν από τους σαράντα πέντε (2,2 τοις εκατό) ανάμεσα σε όσους κάνουν αίτηση για θερινή εκπαίδευση ή για δουλειά πλήρους απασχόλησης. Σου ζητούν να στείλεις βιογραφικό, αλλά στέλνουν τόσοι πολλοί, ώστε είναι εύκολο σ' εκείνον τον όγκο να χαθεί το δικό σου. Όμως υπήρχε ένας τρόπος για να παρακάμψεις το «μποτιλιάρισμα», κάτι που δεν είναι πολύ γνωστό: δύο θέσεις για συνεντεύξεις είναι ανοιχτές στους δύο πρώτους που θα υποβάλουν αίτηση online, αρχίζοντας από μια ορισμένη ημερομηνία. Έτσι, εκείνη τη μέρα την άνοιξη του 2000 πήγα στο κέντρο υπολογιστών του Στάνφορντ, μπήκα στην ιστοσελίδα της Goldman Sachs και άρχισα να πατάω «Ανανέωση» ξανά και ξανά, μέχρι που εμφανίστηκε το μαγικό κουμπί. Το πάτησα αμέσως και εξασφάλισα μια συνέντευξη. Θα γινόταν στο κέντρο σταδιοδρομίας της πανεπιστημιούπολης.

Η συνέντευξη πήγε πολύ καλά για δύο λόγους. Κατ' αρχάς, αισθάνθηκα αμέσως μιαν αμοιβαία συμπάθεια με τη γυναίκα που μου πήρε τη συνέντευξη. Σ' εκείνο το σημείο της ζωής μου δεν ήξερα πολλά πράγματα από οικονομικά, αλλά η συνέντευξη αφορούσε σχεδόν ολοκληρωτικά θέματα προσωπικότητας. Δε μου έκανε ανάκριση και, όπως είπα, υπήρξε αμοιβαία συμπάθεια. Το άλλο θέμα είναι ότι είχα προετοιμαστεί πολύ καλά. Είχα διαβάσει το βιβλίο *The Culture of Success*, μια ιστορία της εταιρείας γραμμένη από τη Λίζα Έντλιχ, πρώην αντιπρόεδρο της Goldman. Είχα μιλήσει επίσης με μερικούς φίλους που είχαν εκπαιδευτεί στην εταιρεία το προηγούμενο καλοκαίρι.

Έτσι, ήμουν απόλυτα έτοιμος, όταν η γυναίκα που μου έπαιρνε συνέντευξη μου έκανε τη μεγάλη ερώτηση: γιατί ήθελα να δουλέψω στην Goldman Sachs; «Επειδή είναι η καλύτερη και πιο έγκυρη εταιρεία στον κόσμο, επειδή έχω υψηλούς στόχους και μου αρέσουν πολύ τα οικονομικά. Μου αρέσουν πολύ οι αγορές», απάντησα. Της εξήγησα για την εκπαίδευση που είχα κάνει στην Paine Webber στο Σικάγο, αλλά πρόσθεσα ότι ήθελα να αποκτήσω εμπειρία δουλεύοντας στη Γουόλ Στριτ. Κι εφόσον

ήθελα να το κάνω αυτό, το καλύτερο μέρος παρέμενε η Goldman Sachs. Όσα της είπα ήταν 100 τοις εκατό αλήθεια. Παρ' όλα αυτά όμως, δεν ήμουν σίγουρος αν θα περνούσα στον επόμενο γύρο, επειδή από τους δεκαπέντε που πήρε συνέντευξη η Goldman, ελάχιστοι θα συνέχιζαν.

Αποδείχτηκε ότι ήμουν ένας από αυτούς. Την επομένη είχα ένα μήνυμα στον τηλεφωνητή που έλεγε: «Πέρασες στον επόμενο γύρο. Θα ακολουθήσει μια Σούπερ Ημέρα στο Σαν Φρανσίσκο». Σούπερ Ημέρα δε σήμαινε ότι θα το έριχνα έξω χτυπώντας μισή ντουζίνα μπίρες Anchor Steam και απολαμβάνοντας τη θέα από το Φίσερμαν'ς Γουάρφ, αλλά ότι με περίμενε μια μέρα με μισή ντουζίνα διαδοχικές συνεντεύξεις, τριάντα λεπτά η καθεμία, στα γραφεία της Goldman Sachs εκεί. Έτσι ονομάζουν αυτή τη σκληρή δοκιμασία στη Γουόλ Στριτ.

Εκείνη την εποχή δεν είχα αμάξι, αλλά ήμουν σύμβουλος φοιτητών στο Στάνφορντ και επόπτευα εξήντα πρωτοετείς, έχοντας πέντε συνεργάτες-συμβούλους σε αυτή τη δουλειά. Είχαμε δεθεί πολύ μεταξύ μας και ένας μου δάνειζε συχνά το αμάξι του όταν το χρειαζόμουν, ένα ταλαιπωρημένο κόκκινο Μάζντα δεκαπέντε χρονών, με χειροκίνητες ταχύτητες.

Η διαδρομή μέχρι την πόλη αποδείχτηκε κάπως δύσκολη. Πρώτον, δεν υπήρχαν τότε GPS· έτσι, χρησιμοποίησα ένα χάρτη ο οποίος ανέμιζε συνέχεια από τον αέρα που έμπαινε από τα ανοιχτά παράθυρα (το αμάξι δεν είχε κλιματισμό). Δεύτερον, δεν είχα οδηγήσει πολύ στη ζωή μου και ήμουν λίγο αγχωμένος – ίσως όχι απλώς λίγο. Φορούσα ένα σκούρο μπλε κοστούμι και ιδρώνα. Ήταν 10 Μαρτίου 2000, τη μέρα που ο NASDAQ χτύπησε την ψηλότερη τιμή του όλων των εποχών, 5.408,62 μονάδες, στο αποκορύφωμα της φούσκας του Ίντερνετ.

Παρά το άγχος, έφτασα στα γραφεία της Goldman Sachs, στην Καλιφόρνια Στριτ 555, στο κέντρο του Σαν Φρανσίσκο στην ώρα μου, σώος και αβλαβής. Το κτίριο ήταν το δεύτερο ψηλότερο στην πόλη και τα γραφεία της Goldman είχαν τζαμαρίες από το ταβάνι μέχρι το πάτωμα σε όλη την περιμέτρο του τεσσ-

σαρακοστού πέμπτου ορόφου, με μαγευτική θέα στο Σαν Φρανσίσκο και στον Κόλπο. Ο χώρος σε εντυπωσιάζει και ταυτόχρονα σου προκαλεί δέος.

Ο πρώτος που συνάντησα εκεί ήταν εξίσου εντυπωσιακός αλλά καθόλου τρομακτικός: μια εκπληκτική γυναίκα, ανώτερη συνεργάτης* της Goldman και απόφοιτη του Στάνφορντ. Αποδείχτηκε ότι ο πατέρας της, πρώην εταίρος της Goldman Sachs, ήταν στο διοικητικό συμβούλιο του πανεπιστημίου. Κάναμε μια φιλική, άνετη συζήτηση. Μόλις είχε πάει στη Νότια Αφρική για το μήνα του μέλιτος και μιλήσαμε για τη χώρα. Μου έκανε πραγματικά εντύπωση το πόσο γνήσιοι και καλοσυνάτοι ήταν όσοι γνώρισα εκείνη τη μέρα. Είχα δώσει συνεντεύξεις και για άλλες τράπεζες –την Deutsche Bank, τη Salomon Smith Barney– όπου εκείνοι που έπαιρναν συνέντευξη ήταν επίσης εντυπωσιακοί, αλλά τους ενδιέφερε πολύ περισσότερο να σε πιάσουν αδιάβαστο σε δύσκολες οικονομικές ερωτήσεις παρά να σε γνωρίσουν. Οι άνθρωποι της Goldman Sachs δεν ήταν καθόλου έτσι.

Ο επόμενος που γνώρισα καθόταν στο γραφείο του στην αίθουσα συναλλαγών και είχε πολλή δουλειά για να σταματήσει, έτσι μου είπε: «Κάθισε στο σκαμνί δίπλα μου». Η κατάσταση έγινε λίγο δύσκολη. Κατά πρώτον, ένα μικρό σκαμνί σε υποβαθμίζει. Ουσιαστικά, κάθεται μαζεμένος δίπλα στον τύπο και είσαι σχεδόν έτοιμος να ρωτήσεις: «Παρακαλώ πολύ, μπορώ να κρυφακούσω το τόσο σημαντικό τηλεφώνημα που κάνεις;» Δεύτερον, ήθελα να έχω την αμέριστη προσοχή του, ώστε να μπορέι να με κρίνει δίκαια. Η προσοχή όμως αυτού του τύπου δεν ήταν καθόλου αμέριστη: έτρωγε ένα σάντουιτς και ταυτόχρονα έκανε πράξεις στο χρηματιστήριο, ενώ το τηλέφωνό του χτυπούσε συνεχώς.

* Associate: εργαζόμενος που αμείβεται με μισθό μόνο, σε αντιδιαστολή προς τον εταίρο (partner), που έχει ποσοστό στα κέρδη της εταιρείας. (Σ.τ.Μ.)

Μάρτιος 2012. Ο Γκρεγκ Σμιθ δημοσιεύει στους *New York Times* ένα άρθρο για την απόφασή του να παραιτηθεί από την Goldman Sachs. Περισσότεροι από τρία εκατομμύρια άνθρωποι μαθαίνουν από πρώτο χέρι ότι, προτού ο κόσμος χρεοκοπήσει οικονομικά, είχε χρεοκοπήσει ηθικά.

Αυτή είναι η ιστορία της ηθικής κατάπτωσης ενός ολόκληρου συστήματος, έτσι όπως αποτυπώνεται στην προσωπική περιπέτεια του συγγραφέα. Αμέσως μετά το κολέγιο, ο Γκρεγκ Σμιθ εντάχθηκε στο δυναμικό της τράπεζας επειδή πίστεψε στον υπ' αριθμόν ένα ηθικό κανόνα της: Προτεραιότητα έχει το συμφέρον του πελάτη.

Αφοσιωμένος και ταλαντούχος, ο Σμιθ βρέθηκε σύντομα να διαχειρίζεται τρισεκατομμύρια δολάρια και να ζει το καπιταλιστικό όνειρο. Ιλιγγιώδεις μισθοί, αυτοκίνητα, διασκέδασεις, μια πολυτελής κατοικία στο Μανχάταν. Όσπου το όνειρο έγινε εφιάλτης.

Η τράπεζα που υποτίθεται ότι ενδιαφερόταν να διαφυλάξει τα συμφέροντα των πελατών της άρχισε να λειτουργεί ως βαμπίρ, αποκαλώντας τους μαριονέτες και καλλιεργώντας τη νοοτροπία του κέρδους πάση θυσία.

Συνειδητοποιώντας ότι δεν μπορούσε να αλλάξει τα πράγματα, ο Σμιθ αποφάσισε να πετάξει μια καριέρα που θα ζήλευαν οι περισσότεροι και να μιλήσει ανοιχτά για όσα βίωσε.

Ένα ποιητικό ντοκουμέντο για την ηθική εξαθλίωση μέσα στον απλησίαστο κόσμο της Γουόλ Στριτ, ένα χρονικό που θα μπορούσε να διαβαστεί σαν μυθιστόρημα, αν οι τραγικές συνέπειες όσων περιγράφει δεν ήταν τόσο ορατές και τόσο παρούσες κάθε μέρα, πηλάι μας.



ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε.
ΤΑΤΟΪΟΥ 121, 144 52 ΜΕΤΑΜΟΡΦΩΣΗ ΑΤΤΙΚΗΣ
ΤΗΛ.: 210 28 04 800 • FAX: 210 28 19 550
www.psichogios.gr • e-mail: info@psichogios.gr

ISBN 978-618-01-0121-8



ΚΩΔ. ΜΗΧ/ΖΗΣ: 12482

Ε Σ Ε Ι Σ Κ Ι Ε Μ Ε Ι Σ Π Α Ν Τ Α Σ ' Ε Π Α Φ Η