

L'IMPRENDI (PROMO) TORE

Perché facciamo ciò che facciamo?

Da una domanda apparentemente banale, si può tracciare il nuovo racconto del proprio lavoro di Andrea Bettini, Storytelling Specialist | Co-founder Strategike Srl

Dalla sala Perla, così come veniva chiamata per via del colore del soffitto molto simile a quello di una gemma dorata, si era da poco concluso il workshop dedicato al tema dell'evoluzione della professione del consulente finanziario. Era stata una giornata intensa. Ricca di spunti e di altrettanti stimoli. L'attenzione dei numerosi partecipanti era stata costante. Come pure la loro partecipazione. Appunti. Domande. Testimonianze. C'era stata molta teoria, ma altrettanta applicazione pratica. Gli esempi non erano mancati. I punti che andavano a definire come questa professione, che aveva nella fiducia il suo elemento portante, stesse cambiando, erano stati ben fissati ed analizzati.



Tutto sembrava piuttosto chiaro ai partecipanti che andavano lentamente ad alzarsi per dirigersi verso la porta. Fu proprio in quel momento che il relatore di quell'incontro interruppe il brusio dato dalla parola fine a quella giornata di lavoro per porre una domanda apparente innocua: "Un'ultima cosa prima di lasciarvi. Ricordate di dare una risposta a questa domanda... Perché fate ciò che fate? Buona serata".

Alcuni sorrisero. Altri non ci fecero più di tanto caso. Altri ancora lanciarono qualche sguardo interrogativo, come a dire "sì, ma che domanda è?". In tutti però quella notte, mentre si accingevano a lasciarsi trasportare in un meritato riposo, quella domanda ritornò. Tornò come quei motivetti musicali che ogni tanto affiorano nella memoria e che non si può fare a meno di canticchiare. All'indomani la maggior parte di loro non era riuscita ancora a trovare una risposta che soddisfacesse appieno la propria persona. Per lo più chi pensava di averne trovata una, subito dopo si rendeva conto che non poteva essere "solo per questo". La cosa andò avanti per giorni. Appena la mente riprendeva la bussola dalle distrazioni quotidiane, l'interrogativo tornava. A distanza di una settimana tutti avevano messo nero su bianco la propria risposta. Già l'avevano addirittura scritta. Ne erano fieri e ne capivano l'impatto straordinariamente positivo per il lavoro e per se stessi. Ognuno aveva trovato una propria singolare e unica risposta che rappresentava la chiave di accesso per migliorare ciò che faceva.

Perché è così importante trovare una reale risposta alla domanda? Perché rappresenta il viatico per fare meglio ciò che sappiamo fare. Il lavoro di ognuno di noi è dato da competenze tecniche, ma anche da competenze umane, personali, caratteriali, motivazionali. Le prime si possono apprendere. Le seconde bisogna scoprirle. È il tema della consapevolezza, che una volta raggiunta ci fa fare balzo evolutivo come professionisti e come persone. Solo se riusciamo a darci una risposta sincera a questo interrogativo, possiamo pretendere qualcosa di più sicuramente da noi e di conseguenza anche dagli altri.



Rispondere a questo interrogativo non significa che non commetteremo più errori, ma che sapremo come porvi rimedio. Aumenteremo la fiducia nelle nostre capacità, come pure il senso di fiducia nei confronti dei nostri collaboratori e, cosa ancor più importante, questo senso del fare le cose in un certo modo, prendendosene cura, impatterà positivamente sul nostro cliente. Già perché sarà lui in primis a capire che non siamo concentrati su noi stessi, ma che la nostra attenzione è indirizzata in maniera univoca a risolvergli un problema. C'è un tema che ci accompagna nella nostra esistenza. Questo va sotto il nome di felicità. Quando siamo realmente felici? Forse proprio quando riusciamo a rendere felici noi stessi e quindi le persone che stanno vicino a noi. Il senso di ciò che facciamo forse deve andare in questa direzione. È da presuntuosi dire che possiamo rendere felici i nostri clienti? No, è un atto dovuto conseguenza naturale di un lavoro ben fatto.

L'evoluzione della professione del consulente finanziario, come pure quella di tanti altri lavori passa anche da qui. Da una domanda posta in maniera innocua dopo una giornata di formazione di una sera di maggio.



Andrea Bettini Co-Founder, Storytelling Specialist STRATEGIKE Srl

Da anni accompagna le aziende nell'applicazione di processi narrativi alle loro diverse funzioni aziendali. È co-founder di Strategike, società di consulenza e formazione strategica per le imprese. Curatore del blog "To Be Continued" dedicato al Corporate Storytelling su Nòva - Il Sole 24 Ore e autore del libro "Non siamo mica la Coca-Cola, ma abbiamo una bella storia da raccontare" (ed. FrancoAngeli), manuale di Corporate Storytelling per le PMI. www.andreabettini.me

www.gam.com seguiteci anche su:



Disposizioni importanti di carattere legale

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento rappresentano la situazione congiunturale attuale e possono subire cambiamenti. GAM non è parte del Gruppo Julius Baer.