

L'IMPRENDI (PROMO) TORE

Leadership è cambiamento: quando sei tu che devi cambiare per poter cambiare tutto ciò che ti circonda

Si è chiusa, con grande soddisfazione, la terza edizione della Imprendipromotore Academy by GAM. Tre edizioni sold-out dove oltre sessanta Consulenti finanziari hanno deciso di investire due giornate del loro tempo per poter acquisire nuove competenze e scambiare tra loro esperienze ed idee. Con unico scopo ed obiettivo: essere pronti per il cambiamento.

Sono tempi - quelli che stiamo vivendo - dove la necessità di esercitare una propria self-leadership è di fondamentale importanza per poter assicurare a sé stessi ed alla propria professione, un futuro sereno e possibilmente prospero.

In questo momento, allenare il “muscolo” della propensione al cambiamento diventa probabilmente una delle attività più urgenti ed importanti da svolgere.

Viene richiesta una nuova condizione mentale dove a fare la differenza sarà la capacità di adattarsi velocemente alle situazioni, di poter prevedere gli sviluppi della professione e dei contesti in cui si opera, di sviluppare la resistenza alla fatica, di fare della cosiddetta resilienza quasi una sorta di fede, di motivarsi e - in caso si ricoprano dei ruoli manageriali - di saper motivare. Insomma di imparare velocemente a fare i leader.

I leader di sé stessi.

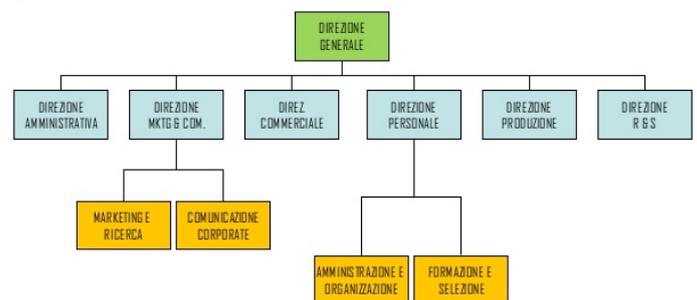
Il Consulente Finanziario è un'impresa

Il Consulente finanziario è un'impresa a tutti gli effetti. Non sempre, però, questa consapevolezza lo accompagna durante la propria attività quotidiana.

Le ragioni sono le più disparate anche se tutte in qualche modo riconducibili ad un tema di leadership.

Perché?

Proviamo per un attimo ad analizzare l'organigramma per funzioni organizzative di un'azienda tradizionale.



Come si può evincere dal grafico sopra, in una azienda strutturata vi sono varie e differenti funzioni aziendali: la direzione generale, il marketing, le vendite, la ricerca e sviluppo e così via. Ciascuna funzione è presieduta da un manager il quale si avvale di uno staff di collaboratori.

Dando per assodato che l'attività del Consulente finanziario è un'attività imprenditoriale tout-court, è evidente che in ciascuna delle caselle dell'organigramma il nome della persona a capo della funzione sarà sempre lo stesso: quello del Consulente finanziario!

Leadership e decisioni

Questa condizione presenta un indubbio vantaggio: quello di poter prendere delle decisioni molto rapidamente.

Una condizione difficilmente presente in un'azienda strutturata. In un'organizzazione complessa le decisioni sono frutto di continue mediazioni, riunioni, equilibri politici, personalismi, insomma tutto ciò che non è presente in una azienda composta da un unico “solista”: il Consulente.

È qui però che la potenziale efficienza dell'impresa del Consulente mostra la corda.

I motivi: la leadership.

Leadership tra responsabilità e cambiamento

Quando penso alla leadership e ad una sua definizione non posso non pensare ad altre due parole: responsabilità e cambiamento.

Ciascuno di noi, svolgendo una qualsiasi delle funzioni deputate al buon funzionamento dell'impresa, non può prescindere dall'assunzione delle responsabilità connesse al ruolo.

Ruolo che deve osservare delle regole ben definite, dove il tema dell'accountability - il rendere conto a qualcuno - e della execution - la capacità di portare a termine i compiti affidati - rientrano in un più ampio concetto di leadership.

Leadership è innanzitutto sapere con estrema precisione **il perché facciamo** ciò che facciamo, coerentemente alla nostra visione del futuro aziendale e dei valori che ci portano quotidianamente ad agire.

Questo per poterci motivare ed ispirare chi collabora con noi.

Leadership è anche esercitare responsabilmente quello **spazio di libertà** che ci appartiene completamente e che si pone tra lo stimolo che ci perviene esternamente e la nostra risposta a questo stimolo.

Tutto ciò è rappresentato dalla **pro-attività**, l'agire anticipando le soluzioni ai problemi o ancor meglio strutturando i propri processi aziendali al fine di poter evitare l'emergenza continua o ancor peggio la riparazione a posteriori di un problema.

Leadership è **saper scegliere differenti risposte** - che escono appunto dal nostro modo di vedere consueto - per poter affrontare i problemi in maniera differente.

L'individuare risposte differenti è strettamente connesso alla nostra capacità di apprendere, di informarci, di aggiornarci continuamente, di rifornire la nostra funzione aziendale Ricerca e Sviluppo di tutto il materiale utile e le intelligenze necessarie per essere costantemente all'avanguardia.

Leadership è cambiamento

Ciascuno di noi combatte costantemente con i propri fantasmi, i propri limiti, le proprie pigrizie.

Costringiamo noi stessi all'interno del recinto della nostra area di comfort, creandoci l'illusione che le nostre abitudini siano più "salutari" e "piacevoli" e "divertenti" rispetto a quelle nuove abitudini che sapremmo essere quelle che realmente ci potrebbero far progredire, far stare meglio.

In realtà siamo pienamente consapevoli di cosa dovremmo fare di diverso per poter migliorare la nostra situazione. Ma non lo facciamo perché intorpiditi, per pigrizia, perché portati costantemente a calcolare, immersi nella paralisi da analisi.

Per questo, oggi più che mai, **leadership è cambiamento**. Un cambiamento che principalmente deve nascere internamente e non costretto dalle circostanze esterne.

Un cambiamento rivolto al futuro.

Come diceva Socrate:

"Il segreto del cambiamento è concentrare tutte le tue energie non combattendo il vecchio, ma costruendo il nuovo".



Enrico Florentino, è CEO e partner di Strategike Srl (www.strategike.com), società che si occupa di Consulenza e strategia d'Impresa. Dopo aver conseguito un MBA International presso la CUOA Business School, ha deciso, nel 2015 di diventare imprenditore mettendo a frutto un'esperienza di oltre 25 anni maturata nel settore bancario e della consulenza finanziaria come Consulente finanziario e Manager. Si occupa di Innovazione dei Modelli di Business, di Marketing e Vendite.

È autore del libro: "L'Imprendi(promo)tore - manuale di imprenditorialità del Consulente Finanziario" E' inoltre autore del Blog: www.enricoflorentino.it

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. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.