

# L'IMPRENDI (PROMO) TORE

## Come pianificare il 2018 e farlo diventare il tuo migliore anno di sempre - Seconda Parte

Winston Churchill, in uno dei suoi più celebri aforismi, diceva: **“Il piano non è nulla, la pianificazione è tutto.”**

Ed è proprio di pianificazione e di piano d'azione che il Consulente Finanziario, in questa parte d'anno, dovrebbe cominciare ad interessarsi e focalizzarsi.

Prima di tutto per una questione di coerenza tra ciò che professa ai clienti e ciò che mette in pratica su sé stesso e sulla propria impresa.

In secondo luogo perché attraverso la definizione degli obiettivi e dei traguardi oltre che dei percorsi e delle scelte necessarie per poterli raggiungere, il Consulente potrà prendere le decisioni più efficaci: in fondo, l'attività principale di un imprenditore è proprio quella di prendere continuamente decisioni.

Nel contributo della settimana scorsa, evidenziavo quanto importante fosse il poter scorrere l'agenda dell'anno che volge al termine per poter fare il punto nave: un navigatore satellitare, se non è in grado di comprendere il punto in cui si trova, non sarà in grado di portarti in nessun luogo!

Per pianificare il futuro, però, sono necessari alcuni accorgimenti, in modo tale da evitare che gli sforzi di poter immaginare il nostro futuro e di poterlo realizzare, non diventino vani.

### **1. Obiettivi: pochi, pochissimi. Ma chiari, cristallini.**

Uno dei problemi più rilevanti che possono emergere durante il processo di pianificazione dell'anno che verrà è il porsi un numero di obiettivi eccessivo.

La concorrenza tra obiettivi è probabilmente una delle cause più rilevanti di inefficienza.

Tutto ciò dovrebbe essere emerso durante la tua revisione dell'agenda dell'anno che è appena trascorso. Se non hai raggiunto alcuni obiettivi, il probabile motivo è da ricercarsi nel contrasto tra le varie azioni che hai intrapreso per raggiungere la moltitudine di obiettivi che ti sei prefissato.

Gli esperti di time management, suggeriscono di individuare massimo 3 obiettivi ai quali dedicare tutti gli sforzi e le azioni necessarie per poterli conseguire.

Focalizzarsi e chiedersi quali azioni abbiano il miglior ritorno in termini di investimento (tempo e denaro) sarà ciò che realmente ti permetterà di conseguire i risultati che ti sei dato.

### **2. Commitment: l'impegno e l'abitudine di mangiare un elefante a piccoli pezzi.**

Nell'ambiente dei Consulenti Finanziari è nota la metafora dell'elefante:

“Se ti dicessero: saresti in grado di mangiare un elefante intero?”

La risposta sarebbe ovviamente negativa. Ma se pensassimo al mangiarlo a pezzettini, beh, tutto ciò da impossibile potrebbe diventare possibile e successivamente reale.

Pianificare e raggiungere gli obiettivi è più una questione di cambio di atteggiamento mentale e di abitudini.

Prova a pensarci: tutti noi siamo ciò che siamo in virtù delle abitudini che abbiamo acquisito.

Il raggiungimento di nuovi obiettivi passa necessariamente attraverso il cambio delle nostre abitudini.

Anzi, ciò che raggiungeremo è meno importante di ciò che saremo diventati per poter raggiungere i traguardi che ci siamo posti. Rifletti: quante volte ti sei sentito differente, nuovo, dopo aver raggiunto degli obiettivi e dei traguardi che qualche tempo prima immaginavi non potessero in alcun modo appartenerti, né essere raggiungibili dalla tua persona?

Se ci pensi, è tutta questione di commitment, l'impegno del **fare** legato a doppio filo all'acquisizione di nuove abitudini.

Attenzione però: una volta fissato l'obiettivo, se questo implica l'acquisizione di nuove competenze o lo svolgimento di attività che sino ad ora non hai mai svolto, avrai bisogno di tempo.

Difficilmente obiettivi complessi hanno tempi di realizzazioni brevi.

Ciò che può arrivare in tempi brevi è la frustrazione e demotivazione dovuta ad aver spinto troppo sull'acceleratore, non avendo la pazienza di fare in modo che la "natura delle cose" abbia il suo corso: Roma non è stata costruita in un giorno!

Le persone di successo, in fondo, sono proprio quelle che hanno deciso di mettere mano alle proprie abitudini, per poter realizzare un disegno molto più grande della loro vita.

### 3. Buono è meglio di perfetto: non è importante da dove parti, basta che tu lo faccia.

Ricerchi costantemente la perfezione? Attenzione che in questo modo rischi di non partire mai!

Immagina che tu abbia voglia di cimentarti in una attività di seminar marketing per il prossimo anno. Ne vuoi organizzare uno al mese, in modo di dare continuità a questa importante attività di marketing, creando così quel volano che ti permetterà di conoscere ed acquisire nuovi prospect.

Ma, per alcune ragioni, tardi a partire.

Dentro di te risuona una vocina che ti dice: "Ma come fai ad organizzare un seminario finanziario se non hai mai parlato in pubblico? E poi c'è da organizzare la cosa nei minimi dettagli. Non è proprio il caso di fare brutte figure, ecc."

In questo modo, però, difficilmente partirai.

Anzi: non sarai mai pronto! E non ci sarà mai una buona e perfetta occasione per poter partire attrezzato di tutto.

Quanto più sarai in grado di interiorizzare il fatto che buono è meglio di perfetto, tanto più comincerai da subito a fare delle esperienze, a sperimentare. Probabilmente a sbagliare.

È solo compiendo alcuni errori e facendone tesoro, che riuscirai ad ottenere la consapevolezza di aver realizzato, intanto, qualcosa che, se avessi atteso la perfezione, non sarebbe mai nato.



**Enrico Florentino**, è CEO e partner di Strategike Srl ([www.strategike.com](http://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 inanziaria 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](http://www.enricoflorentino.it)

[www.gam.com](http://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.