

# LA VELOCITÀ DELLA FIDUCIA

“Tenere un diario personale un’analisi quotidiana approfondita e una valutazione delle tue esperienze è un’attività ad alto valore aggiunto che aumenta la consapevolezza di sé e migliora tutte le dotazioni e la sinergia tra di loro”. -

“La Velocità della Fiducia: come accelerare il processo di raggiungimento dei risultati”



Perché la **fiducia** può **accelerare** il raggiungimento dei tuoi risultati?

Come puoi **aumentare** la fiducia?

Quanto è importante la fiducia nelle **relazioni umane**?

Quanto lo è nelle **relazioni di business**?

Sono domande che ti devi porre e a cui devi dare risposta per migliorare la tua **impresa di consulenza finanziaria**.

## La fiducia

Come spero tu sappia, avere fiducia in te stesso, nei tuoi collaboratori e nei tuoi clienti è un elemento fondamentale per portare la tua azienda a raggiungere importanti risultati.

## Ma che cos'è la fiducia?

Per comprenderlo realmente è necessario partire **dall'etimologia** e dalla **definizione** di fiducia.

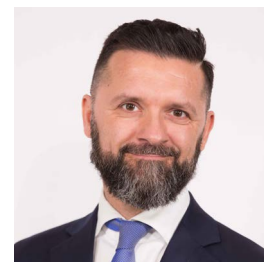
Tale termine deriva dal latino **fidere**, che significa **fidare/confidare**.

In diversi dizionari, potrai leggere una definizione simile a quella che ti riporto ora, che trovi nel **Treccani** e che credo sia la più completa ed esplicativa:

La fiducia è un atteggiamento, verso altri o verso sé stessi, che risulta da una valutazione positiva di fatti, circostanze e/o relazioni, per cui si confida nelle altrui o proprie possibilità e che, generalmente, produce un sentimento di sicurezza e tranquillità.

È chiaro, quindi, che i **risvolti economici** che la fiducia porta con sé sono molto rilevanti, perché ti possono permettere di acquisire nuovi prospect e far sentire sempre più a proprio agio i clienti già acquisiti.

Naturalmente, più c'è fiducia, più il processo di acquisizione dei clienti risulta **accelerato**: infatti, il maggior vantaggio che puoi trarre da essa è proprio un aumento di velocità, la cosiddetta **“Velocità della Fiducia”**.



Enrico Florentino  
CEO Strategike Srl

### La comunicazione

Tale aumento di velocità deriva dal fatto che avere fiducia significa avere **sicurezza**, elemento fondamentale per la **comunicazione**, pratica alla base del lavoro di qualsiasi consulente finanziario.

È grazie alla fiducia che riuscirai ad esprimerti meglio con i tuoi clienti e a capire **meglio** e nel **minor tempo possibile** ciò che ti dicono: **l'acquisizione**, di conseguenza, avverrà più velocemente ed efficacemente.

**Due** sono i **consigli** che voglio darti per migliorare la tua comunicazione:

#### 1. Dire la verità.

**Omettere delle informazioni** potrebbe sembrare la strada più semplice per ottenere dei **vantaggi** nel giro di poco tempo, ma avere la **reputazione di persone poco oneste o poco trasparenti** non migliora né velocizza il processo di affidabilità: devi trovare la giusta misura, senza essere eccessivamente e inutilmente **schietto** (non paga!), ma dicendo le cose come stanno, rimanendo il più **trasparente** possibile.

#### 2. Dimostrare sincero interesse per gli altri.

Potresti cominciare a dimostrare sincero interesse **ringraziando** i clienti per la fiducia che ti hanno accordato oppure potresti provare a chiamare un cliente che è con te da dieci o quindici anni, non facendo la solita chiamata finalizzata solo a fissare il prossimo appuntamento di assistenza, ma chiedendo anche quale sia **la sua generale condizione attuale**.

### L'autostima: i quattro elementi per aumentarla

Avere fiducia in sé stessi implica avere **autostima**: più c'è fiducia, più c'è autostima, più si raggiungono **risultati** in minor tempo.

Credo tu ti stia chiedendo come tu possa aumentare la tua autostima.

Ecco **quattro elementi** su cui lavorare per aggiungere fiducia in te stesso:

#### 1. Integrità.

Essa si accresce attraverso il prendersi degli impegni e riuscire a mantenerli: in tale contesto vale molto **l'accountability**, ovvero **l'affidabilità**.

#### 2. Intento.

Devi fare in modo che ci siano dei **motivi** e dei **comportamenti positivi** alla base delle tue attività, perché le motivazioni che ci spingono a fare o a non fare sono tutte **intrinseche**: le abbiamo dentro da sempre.

### 3. Capacità.

Mi riferisco a capacità in grado di evocare della **fiducia**, quindi, esse sono spesso legate alla sfera dell'**imparare nuove nozioni**: sentiti come un bambino che sta imparando a suonare uno strumento.

### 4. Risultati.

Senza **risultati**, c'è il rischio che l'autostima venga meno: costruisci un **track record** dei tuoi **progressi** o delle **azioni** per cui ti sei impegnato, al fine di misurare i risultati raggiunti.

### Se perdi la fiducia...

Nel caso in cui tu perda la fiducia, hai la possibilità di **ripristinarla**, lavorando sulla **fiducia intelligente**.

Essa non è altro che un **mix di diffidenza e ingenua credulità**, che ti porta, nel caso tu ti sia sentito tradito, a riprovare a entrare in contatto con il cliente in questione: **lo metterai alla prova** e solo se capirai che si merita nuovamente la tua fiducia gliela accorderai e tornerete a lavorare insieme.

### Tiriamo le fila!

Concludendo, la fiducia è un **bene universale**, che può essere **creato** da ognuno di noi e che può **cambiare** tutto in meglio, generando le **interazioni tra cliente e consulente** in maniera più rapida e **riducendo i costi**.

Se ti comporti in modo da promuovere la fiducia, essa fiorirà e farà la differenza nella tua azienda e nelle tue relazioni personali.

Enrico Fiorentino

**Enrico Fiorentino**, 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)

Per maggiori informazioni visitate il sito [GAM.com](http://GAM.com)



#### Importanti avvertenze legali:

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.