AL CONSULENTE FINANZIARIO CHE NON SI ARRENDE

La motivazione al successo attraverso le storie di Henry Ford e Ferruccio Lamborghini.

"Non c'è cosa più amara che l'alba di un giorno in cui nulla accadrà".

Leggi bene questa frase estratta da una poesia di Cesare Pavese.

Ho deciso di cominciare l'articolo da queste parole per aiutarti a capire un pensiero molto acuito nella mia percezione.

Sono i nostri sogni e le nostre predisposizioni naturali a definire, costantemente, il nostro mondo.

A un certo punto della vita, la definizione di noi stessi si rende possibile solo perché, da soli, **siamo pronti a costruire uno spartiacque tra ciò che siamo e ciò che vorremmo diventare**.

È questo mindset che ha permesso a molti uomini di valore di fissarsi a fuoco nella memoria collettiva; parliamo di personalità di spicco che sono riuscite, grazie ai loro ideali e alle loro visioni, a diventare dei veri e propri baluardi.

Ti faccio due esempi: **Henry Ford e Ferruccio Lamborghini.**

Questi due uomini, brillanti e coraggiosi, sono la dimostrazione di quanto sia possibile superare ogni ostacolo nonostante i fattori esterni che, spesso, ci procurano delusioni e sofferenze.

Infatti, quando tutto ci sembra impossibile o irrealizzabile, è solo la nostra spinta motivazione che ci permette di emergere e di rendere tangibili le nostre idee, il nostro estro e la nostra passione.

Il tutto, ovviamente, corredando le nostre azioni di **buoni e saggi propositi** tra cui:

- Essere sempre affamati di miglioramento;
- Essere predisposti ai cambiamenti necessari;
- Convergere verso una visione imprenditoriale della nostra vita e della nostra professione;
- Pianificare e strutturare tutti i nostri processi e non dimenticarci mai di viaggiare di pari passo con la definizione dei nostri obiettivi.

Questi, in effetti, sono i mantra che un **imprenditore** deve necessariamente rispettare, anche il consulente finanziario. Perché è imprenditore chi ha una visione, chi avverte una missione e vuole migliorare le condizioni di vita (anche) degli altri, attraverso il suo operato.

Non riesci a vedere analogie con il nostro settore? Ti basti pensare che anch'io, a un certo punto della mia carriera, ho preferito rinunciare alla mia posizione, già stabile, per reinventarmi.

In questo modo ho abbracciato qualcosa che avvertivo come più congeniale, più in linea con le mie aspirazioni, più appassionante.

Voglio spiegarti bene cosa intendo, partendo proprio dal racconto di due degli imprenditori più coraggiosi che la storia ricordi: due imprenditori che hanno cambiato il loro approccio alla vita, in vista di un bene maggiore, tanto personale quanto collettivo.

Pronto?

Continua a leggere!

Enrico Florentino
CEO Strategike Srl

GAM Investments

Perseveranza e dedizione: le due abilità dell'imprenditore di successo

Il primo imprenditore di cui desidero parlarti è **Henry Ford**.

Chi non conosce la sua storia?

È stato un uomo in grado di cambiare la vita di tantissime persone semplicemente perseguendo i suoi obiettivi e la sua visione!

Pensiamo alla sua innovazione più rivoluzionaria: **la catena di montaggio**.

Ti basti pensare che le tecniche di produzione di massa e la catena di montaggio stabilirono gli standard della produzione industriale mondiale nella prima metà del Novecento.

Da grande imprenditore ed eccelso industriale riuscì ad anticipare i tempi. Inventò, dunque, un metodo organizzativo del processo di lavorazione che, ancora oggi, è alla base dell'organizzazione aziendale.

La catena di montaggio è, infatti, determinata da una serie di operazioni che permettono alla fabbrica di velocizzare i tempi di produzione e di rendere più scorrevoli le mansioni dei dipendenti.

Grazie a questa tecnica, al tempo di Ford ogni persona svolgeva un dato compito per poi passare il lavoro a un collega… e così via.

È molto simile a come accade oggi, non trovi?

Non ti sembra di stare leggendo della prima esperienza di "**delega**" della storia?

Ha alleggerito il lavoro per tutti, rendendolo più veloce e scorrevole, semplicemente distinguendo diversi ruoli: nessuno svolgeva le stesse azioni, tutti erano specializzati in un dato aspetto del processo e il tempo guadagnato, alla fine, era considerevole.

Ford, insomma, **ha posto i germi dell'organizzazione aziendale e di una precisa mentalità imprenditoriale tale per cui il suo modello è ancora oggi pienamente in vigore**.

E ci è riuscito perché:

- Si era posto degli obiettivi, nel breve e lungo periodo;
- Ha abbracciato l'innovazione e il cambiamento;
- Non si è lasciato spaventare dall'imprenditorialità della sua professione.

Anche tu puoi e devi ambire a questo!

L'organizzazione della tua impresa, del tuo servizio, e la possibilità di contrarre rischi, pur seguendo un tuo ideale e una tua visione, devono essere **i capisaldi della tua missione imprenditoriale**.

Perché, come ho ribadito più volte, non sei solo un professionista che deve dimostrare le sue infinite competenze settoriali alla sua schiera di clienti.

Tu sei un imprenditore. E gli imprenditori vendono idee, metodi e strutture organizzative.

La solitudine e il successo dell'imprenditore

Così come è stato anche per **Ferruccio Lamborghini**: imprenditore visionario, dinamico, motivato e proiettato nel futuro.

Le intuizioni balzate nella sua mente sono riuscite a concretizzarsi solo perché credeva strenuamente nella propria visione e nelle proprie capacità.

Quando ebbe l'idea di lanciare sul mercato un'auto veloce e sportiva fu accolto dallo scetticismo delle persone, primo fra tutti il grande imprenditore-competitor (e amico!) **Enzo Ferrari**.

Proprio parlando con Enzo, un giorno, Lamborghini lamentò le scarse prestazioni di una Ferrari che aveva provato di recente. Ne ottenne questa risposta:

"Ferruccio, le mie macchine funzionano perfettamente. Il problema sei tu. Non sei capace di guidare macchine super-sportive in maniera corretta perché sei abituato a guidare solo i tuoi trattori. Faresti meglio a continuare a occuparti di trattori e a lasciare che mi occupi io delle macchine sportive".

Probabilmente questa risposta arcigna avrebbe scoraggiato chiunque; non Ferruccio che, in seguito, raccontò:

«Quando ero giovane, ero un discreto pilota e avevo anche una Ferrari, una Maserati, eccetera… Un giorno ebbi un po' di discussioni con il mio amico Enzo Ferrari che mi disse che io non sapevo guidare le Ferrari, ma sapevo guidare solo il trattore. Da lì mi sono impuntato e mi sono detto: "Adesso la macchina me la faccio io!"».

Ciò è tutto frutto del coraggio infuso nelle sue decisioni: ci credeva davvero e, per questa ragione, avrebbe reso tangibile la sua intuizione.

Oggi, d'altra parte, il **marchio del Toro** è uno dei più ricercati, riconosciuti e apprezzati in tutto il mondo.

Dunque, il vero monito è tutto qui: credi in te stesso, proponiti come l'alternativa migliore sul mercato.

Seguire il nostro retaggio valoriale e professionale non è mai qualcosa che deve spingere a sentirci dei folli visionari.

Se alle tue intuizioni associ programmazione, strutturazione e definizione di obiettivi, l'unico risultato garantito non può che essere **il successo**.

Come consulente finanziario imprenditore hai dei compiti da svolgere:

- Pianificare i tuoi obiettivi;
- Infondere perseveranza e dedizione in tutte le tue scelte e azioni;
- Conquistare la fiducia dei tuoi clienti attraverso l'oggettiva positività delle tue competenze;
- Costruire autorevolezza e spiccare da quel mucchio di competitor che, probabilmente, storceranno il naso nella tua direzione e non crederanno possibile la tua impresa.

Questi sono solo due esempi positivi che potrebbero aprire la strada allo storytelling di altre esperienze diventate iconiche.

Potremmo stare a parlarne per ore e non averne mai abbastanza.

Ciò, però, non deve essere preso alla stregua di una favoletta della buonanotte da cui trarre una parabola comportamentale.

I germi del cambiamento, dell'evoluzione e del successo sono già tutti dentro di te: **comincia a metterli in pratica!**

Sei interessato ad approfondire ancora di più questi concetti (e tantissimi altri)?
Allora ti aspetto sul mio canale Telegram.
Che stai aspettando?
Raggiungimi!
https://t.me/imprendipromotore

A presto,

Enrico Florentino.

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 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**

#Produttività

Per maggiori informazioni visitate il sito 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.

Copyright © 2020 GAM (Italia) SGR S.p.A. - tutti i diritti riservati

GAM Investments