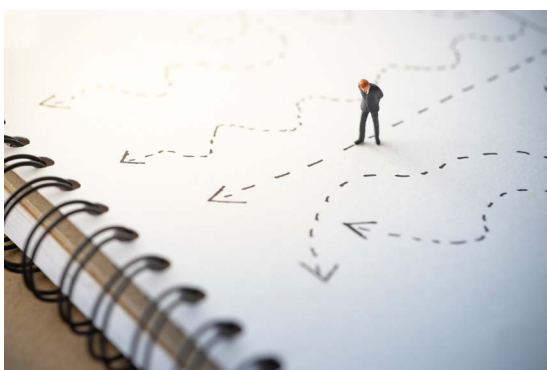


COSA FARE QUANDO NON SAI COSA FARE



“Decidere costa fatica: come risparmiare energia e scegliere in maniera più efficace”

Shai Danziger, Jonathan Levav e Liora Avnaim-Pesso sono tre psicologi israeliani che hanno analizzato un aspetto dell'animo umano molto interessante e particolare: il funzionamento del nostro **muscolo decisionale**.

Hanno studiato **1112 decisioni** prese da alcuni **giudici israeliani** per definire se i detenuti (rei di appropriazione indebita, aggressione, furto, omicidio, stupro...) potessero ottenere la condizionale o meno.

I **risultati** sono allarmanti, perché hanno notato come ogni giudice concedesse la libertà condizionale in base a uno **schema specifico e indipendentemente dalla gravità del reato**.

Infatti, i detenuti che comparivano all'**inizio della giornata, appena dopo la pausa di metà mattina o dopo la pausa pranzo** avevano il **65% di probabilità** di ottenere la libertà condizionale; quelli che comparivano **a fine mattinata o nel pomeriggio** vedevano tramutarsi questa possibilità in una percentuale pari praticamente a **zero**.

È assurdo, ma dimostra come la nostra **forza di volontà** sia un **muscolo** che ha un'**energia definita ed esauribile**: per questo, arrivati a sera, commettiamo gli **errori peggiori e più comuni**.

Ma perché ti sto parlando di **psicologia**, all'interno di un contesto in cui si trattano solo argomenti legati al mondo della **consulenza finanziaria**? Continua a leggere e lo scoprirai.

La decision fatigue

Il concetto della **decision fatigue** è veramente fondamentale.

Essa non è altro che l'**affaticamento decisionale** a cui tutti noi siamo sottoposti, visto che, durante tutta la giornata, stanchiamo il muscolo che ci permette di scegliere in maniera corretta la mattina, ma spesso in maniera completamente scorretta la sera.

Tale tipo di affaticamento è molto particolare, dato che **non dipende assolutamente da quanto siano importanti** le decisioni prese: **ogni scelta che compi** (anche la più piccola) **va a erodere la quantità di energia** che hai a disposizione.

Di conseguenza, **più decisioni prendi e più il tuo cervello si affatica** e tenta di svicolare: evita di scegliere o prende la strada più semplice.

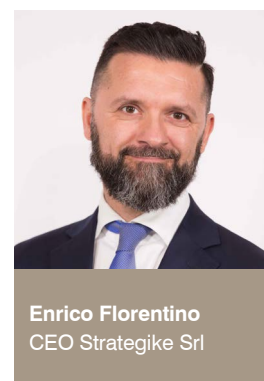
Per tale motivo spesso incappiamo in errori incontrollabili: se ci pensi bene, ciò accade principalmente la sera, quando sei più stanco e meno lucido.

Ingoia il rospo fin dall'inizio

Per tutti questi motivi e basandomi sui risultati dello studio di Danziger, Levav e Avnaim-Pesso, voglio darti un **consiglio** che credo ti possa veramente aiutare:

Ingoia il rospo fin dall'inizio.

Con questo, ti voglio dire che è meglio cercare di prendere **le decisioni più importanti** sempre dopo aver passato un'ottima notte e aver fatto una buona colazione.



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl

I tre scenari da evitare

Ma credo che non basti tutto ciò per riuscire a **prendere decisioni in maniera più efficace**.

Così, ho deciso di parlarti di **tre scenari** in cui sicuramente sei già incappato e in cui continuerai a incappare se non corri subito ai ripari.

1. Paralisi da Analisi

Cosa fai quando cominci ad analizzare **molteplici possibilità**, cercando il più possibile di ricavare dettagli che ti consentano di prendere **la decisione giusta**?

Rimugini all'infinito, senza mai prendere una decisione: questo scenario si chiama **"Paralisi da Analisi"**.

Per poter uscire da questa impasse, devi **giocare col fattore tempo**: potresti usare un **timer**, che ti obblighi a decidere in un determinato tempo, o potresti darti una **deadline** entro la quale la decisione debba essere presa per forza.

2. Avere troppe opzioni e scelte

Una delle domande tipiche dei consulenti che si rivolgono a me per una consulenza individuale è la seguente:

"Quale strategia di marketing devo adottare?"

Il consiglio che do spesso loro è il seguente: prova a implementare **la strategia verso la quale ti senti più portato naturalmente**.

Ogni strategia ha **una propria efficacia**, a condizione che tu **ti attenga** a tale tattica: per farlo, devi seguirne una che sia **funzionale principalmente a te** e perseverare.

È inutile cambiare tantissime strategie senza mai seguirne una sola: è meglio sceglierne una, sbagliare, sistemarla, provare a vedere se riprende a funzionare e, poi, solo alla fine (quando le hai provate tutte), decidere di abbandonare per implementarne una nuova.

3. Prendere nuovi collaboratori

Anche tu ti chiedi spesso se sia necessario prendere **un assistente** o **una persona nel tuo team** che svolga le mansioni di **minor ritorno** sull'investimento?

Fossi in te non avrei più dubbi: **devi farlo!**

Solo **delegando la burocrazia** puoi giustificare realmente **l'investimento** che la tua azienda fa su di te: infatti, se svolgi attività a **basso ritorno valoriale**, ma ti fai pagare esattamente quello che ti spetta, fai spendere tantissimo alla tua impresa, in maniera del tutto inutile.

Al contrario, se deleghi tali attività, dandole a qualcuno che si faccia pagare molto di meno, puoi concentrarti solamente sulle **relazioni coi clienti**; così, potrai essere pagato esattamente quanto ti spetta, ma per un'attività che merita una remunerazione simile, non per una che può essere svolta per molto meno.

Ti è piaciuto questo articolo?

Continua ad approfondire i vari argomenti trattati su Facebook: lascia un like alla pagina de **L'Imprendi(promo)tore**, sulla quale potrai leggere tutti i miei post e i miei contenuti.

Inoltre, dalla pagina potrai iscriverti al gruppo privato (**L'IMPREDIPROMOTORE – il gruppo**), nel quale hai la possibilità di confrontarti con moltissimi altri tuoi colleghi consulenti, circa i più svariati temi legati alla nostra professione.

Tale condivisione non potrà che migliorare il tuo business.

A presto!

Enrico Fiorentino

Enrico Fiorentino, 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

#Decisioni

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.