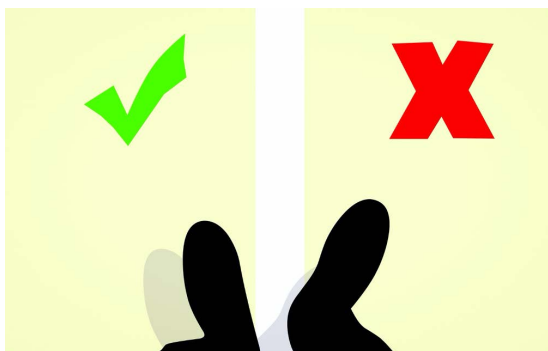


CINQUE STRATEGIE PER SBAGLIARE DI MENO



C'è poco da fare:

ERRARE È UMANO!

Perseverare, però, è diabolico...

Un imprenditore meno sbaglia e meglio è.

Attenzione: gli errori sono salutari.

Ma, paradossalmente, è giusto commettere quegli errori che vale veramente la pena di commettere.

Al contrario, limitare gli errori stupidi è fondamentale: da essi possiamo solamente ricavare danni e non apprendimenti.

Oggi, ragioneremo proprio sul come, adottando determinate strategie, puoi evitare di **commettere errori stupidi**.

La mancanza d'intenzione

Com'è risaputo, gli errori, spesso, sono riconducibili all'**area della stupidità**. Tanto è vero che, quando commetti un errore, solitamente dici:

"Ah, guarda, scusa... ma non ci avevo pensato!"

È come se tu compissi un'azione senza intenzione.

Il problema è che il danno ormai è fatto e, col danno, ci sono anche **importanti conseguenze...**

Cinque strategie per non commettere errori stupidi

Ecco le cinque strategie da adottare per evitare di commettere errori stupidi.

1. Smetti di guardarti allo specchio!

Ti riporto un esempio che ho letto in un libro qualche tempo fa.

È legato alla **Gillette Company**, ovvero l'azienda che ha inventato il rasoio di sicurezza e le lamette: esso ti spiegherà meglio come poter implementare questa prima strategia.

I dirigenti di tale impresa, trionfi e sicuri del loro successo, continuavano a guardarsi allo specchio, pensando:

"Che belli e che bravi che siamo!".

Ecco, accade molto spesso agli esseri umani di commettere un **errore simile**.

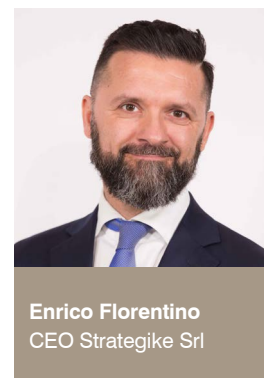
Il problema è che, nel caso della Gillette Company, a un certo punto, sono apparsi due competitor (in questo contesto, possiamo definirli "distruttori"), cioè **Harry's** e **Dollar Shave Club**, che hanno cominciato non solo a vendere a **minor prezzo**, ma anche a **consegnare** le lamette a **domicilio**.

Questa storia assomiglia, ovviamente, a ciò che sta avvenendo nel **campo della consulenza finanziaria**: in esso, i distruttori sono in grado non solo di offrire una **customer experience importante** ai clienti e agli utenti, ma anche di proporla a un **prezzo molto più basso**.

Pensa ad alcune piattaforme o, fra qualche tempo ad Amazon o Facebook.

Pertanto, rispetto a questo tipo di errore, posso dirti:

Se tieni la tua faccia troppo incollata allo specchio, vedi solo te stesso... e ciò ti porterà ad avere numerosi problemi!



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl

In qualche modo, smetti di guardarti allo specchio significa **smetti di guardare solo il tuo ombelico**: alza la testa, girala e controlla cosa sta accadendo intorno a te.

2. Affronta i tuoi limiti.

Non c'è cosa peggiore che **far finta che non esistano limiti** per **evitare di affrontarli**: facendo finta che essi non esistano, si tende a **non mettersi mai in discussione**.

È un comportamento che hanno molti professionisti del nostro settore.

Ti do questa seconda strategia da implementare perché troppo spesso fai affidamento solo sulle tue esperienze passate, come se fossero una guida: facendo così, non riconoscerai mai il fatto di essere **diventato inadeguato**.

Diventare inadeguato ti porta ad essere **obsoleto**, e questo porta a compiere errori stupidi, il più delle volte.

3. Esci dalla tua area di comfort.

In questo caso, rientriamo in un argomento da me trattato in diversi articoli precedentemente pubblicati sul mio blog.

Uscire dalla tua area di comfort vuol dire anche sfidare te stesso.

Ti riporto un esempio tipico, che si collega anche al suggerimento precedente.

Un padre risponde a una domanda posta da suo figlio in maniera rapida e sicura: un secondo dopo, però, il figlio tira fuori il telefono e mette in pratica il cosiddetto **fact checking**, andando a verificare se la risposta del padre fosse corretta o meno.

Effettivamente, essa si rivela essere **completamente sbagliata**.

In tale contesto, è giusto parlare del fenomeno **dell'Illusione della Profondità Esplicativa**, cioè il pensare di sapere più di quello che in realtà sappiamo.

Tale condizione porta, molto spesso, a **trarre delle conclusioni affrettate**.

Trarre delle conclusioni affrettate, perché basate sulla **scorta di esperienza di un individuo**, la quale si dimostra essere **obsoleta**, è un altro comportamento che porta le persone a commettere errori stupidi.

La soluzione a questo tipo di problematica è **non basarsi troppo sulla propria ignoranza**.

Il tal caso, con "ignoranza" intendo il **basarsi solo su ciò che già si sa**: non affidarti solo alla tua esperienza e poniti, come obiettivo, il continuare a migliorare le tue competenze.

Se non lo fai, dopo tanto tempo rischierai di trovarti in grave difficoltà!

4. Pensaci!

Se non sei d'accordo con qualcuno, fermati un attimo e mettiti a pensare: se ci sono posizioni differenti dalla tua, **non è detto che esse siano per forza peggiori**.

Anzi, molto spesso è proprio da **posizioni differenti** e dalla **dialettica** che si possono trovare soluzioni che evitino di commettere determinati errori.

Quindi, da questo punto di vista, i temi della **riflessione e dell'ascolto** sono importantissimi.

La **modalità con cui ascolti** (e, quindi, **pensi**) deve essere sempre correlata al ragionare costantemente sulle **conseguenze** che possono portare determinate azioni.

Nell'ambito del project management, per esempio, spesso viene utilizzata la domanda: "What if..?Cosa sarebbe se...?".

Forse è il momento di chiederti:

"Che cosa succederebbe se noi facessimo questo o non facessimo questo?"

Ciò vale per **te**, per la tua **impresa di consulenza finanziaria**, ma anche (e soprattutto!) per i tuoi **clienti**: si devono sempre valutare le conseguenze.

5. Spersonalizza!

Più personalizzi le attività che svolgi, le tue opinioni o una tua presentazione, più rivesti te stesso della **convincione** che quel modo di porgere quel determinato prodotto sia l'unico **comprensibile, utile** e da **prendere in considerazione**.

Tale comportamento può portare solo a commettere errori stupidi.

Conclusione

Sentivo di voler condividere con te quanto detto in questo articolo, perché, in qualche modo, **meno si sbaglia e meglio è**.

Certo:

È fondamentale sbagliare!

Ma, nella grande massa degli errori, è meglio cercare di **limitare gli sbagli stupidi**, che sono sicuramente evitabili.

Se, poi, commetti degli errori che provengono dall'implementazione di un'elevata strategia, puoi trarre solo degli insegnamenti da essi: sono **errori buoni**.

Spero, però, di essere stato chiaro in questo articolo: le cinque strategie in esso riportate ti possono permettere di **evitare** veramente gli **errori stupidi, limitando i danni** e traendo importanti **vantaggi** dagli **sbagli buoni**.

Per qualsiasi cosa, ti invito a scrivermi a @EnricoFlorentino, sempre su Telegram.

A presto e buon lavoro!

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

#Skills

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.