

# L'IMPRENDI (PROMO) TORE

## Le quattro cose che ostacolano il tuo cambiamento



**Che cosa si frappone tra te ed il tuo successo? Le tue abitudini.**

**Scopri cosa ti trattiene dal cambiare e soprattutto, come riuscire a cambiare.**

Mifid 2, Fintech, clienti sempre più esigenti, margini in calo, nuove competenze da acquisire velocemente.

Non c'è dubbio, il mondo dei consulenti finanziari è sotto attacco.

Diciamo meglio: il modo di intendere la professione per come è stato sinora, comincia a mostrare la corda.

Più i giorni passano, più la consapevolezza di dover apportare dei cambiamenti su come approcciare il mercato è diventata urgente.

I consulenti lo sanno. Sanno anche da dove cominciare ma, nonostante ciò, continuano a posporre l'inizio del cambiamento. Perché?

Me lo sono chiesto più volte.

Ma delle risposte a questo perché, te ne darò conto più avanti in questo articolo.

### **Il gap tra intenzioni ed azioni.**

L'ho scritto tantissime volte su queste colonne.

Faccio l'imprenditore, il consulente ed il formatore.

Nel terzo ruolo - quello del formatore - mi ritrovo spesso a combattere la resistenza al cambiamento.

È significativo come spesso mi trovo a chiedere ai Consulenti che idee nuove si sono portati a casa dall'ultimo corso che hanno frequentato.

Mediamente tutti mi rispondono che dal corso precedente hanno appreso due/tre idee veramente nuove.

Successivamente chiedo quante di queste idee hanno poi messo in pratica.

Risposta: nessuno interviene o raramente qualcuno alza la mano dicendomi che è riuscito a metterne in pratica una, al massimo due.

Alla domanda sul perché c'è stata questa caduta di risultati, la risposta unanime ed onesta è sempre la stessa: un conto sono le intenzioni, un conto trovare il tempo di mettere le cose in pratica.

Della serie: "tra il dire ed il fare c'è di mezzo il mare".



*You are your biggest obstacle!*

### Perché è difficile cambiare?

Ecco le quattro risposte che ho ricavato dai tanti incontri con i consulenti:

#### 1. Tempo

Il tempo è l'ostacolo più importante. Quello che viene sempre citato per primo.

I clienti, la burocrazia, l'aggiornamento, i vari problemi che si presentano durante la giornata non consentono di avere margini per inserire altre iniziative in agenda.

#### 2. La routine

Siamo figli delle nostre abitudini.

Abbiamo raggiunto o non raggiunto i molti risultati grazie alle nostre abitudini.

Siamo le nostre abitudini.

E specialmente quando le cose sono andate bene, perché cambiare abitudini?

Lo status quo, prima di tutto!

#### 3. Priorità

In un'epoca che ci ha abituati a dover sempre fare, ogni cosa sembra prioritaria rispetto ad altre.

Ed ecco che la giornata è impegnata a "smarcare" infinite "to do list" - quando capita che il Consulente si prenda cura di scriverle - dove tutto sembra avere la medesima priorità.

#### 4. Risorse

Tempo, denaro, energia. Tre risorse che purtroppo sono limitate.

E che portano le persone, spesso, ad impiegarle male, specialmente quando c'è un disallineamento tra sforzo e ricompensa. Quando la ricompensa è in là nel tempo, difficilmente gli sforzi vengono fatti subito.

### Quattro strategie per superare la resistenza al cambiamento.

Come riuscire a superare le quattro principali resistenze al cambiamento che i Consulenti finanziari hanno nel procedere quotidianamente con la loro professione?

Ecco quattro strategie che potranno aiutarti ad ottenere immediatamente dei risultati.

#### 1. Cambia poche cose. Ma comincia a cambiarle.

È famosa la storia di Warren Buffett che un giorno, ad un proprio collaboratore di nome Flint, disse:

"Scrivi la lista dei 25 obiettivi per te importanti per la tua carriera professionale."

Una volta scritti, Buffett chiese di revisionare la lista e di cerchiare i 5 obiettivi più importanti.

Successivamente disse a Flint: "Trascrivi i cinque obiettivi che hai cerchiato in una nuova lista su un nuovo foglio."

"Fatto?" chiese Buffett.

"Fatto!" rispose Flint.

Flint continuò: "Ora ho due liste, una con i primi cinque obiettivi, una seconda con i restanti 20 obiettivi che andrò ad eseguire solamente dopo che avrò raggiunto i 5 della prima lista."

"No!" rispose Buffett "Tutto quello che non hai cerchiato - ovvero i 20 obiettivi della seconda lista - sono quegli obiettivi da evitare a tutti i costi".

Morale: se voi apportare dei veri cambiamenti al tuo business, less is more/meno è più, concentrati solamente su poche cose e fatte bene.

## 2. Blocca il tempo sulla tua agenda e sul tuo calendario.

Lo ammetto. L'idea non è nuova. Ho letto recentemente una biografia di Benjamin Franklin.

Lui era solito suddividere il proprio tempo in blocchi. A ciascun Franklin attribuiva delle specifiche attività.

Applico questo metodo da quando faccio l'imprenditore. E funziona!

Questo articolo, per esempio, è figlio di due blocchi di 1,5 ore circa durante la mia settimana.

Il giovedì utilizzo il primo blocco per raccogliere il materiale e le idee.

La domenica mattina utilizzo invece il secondo blocco per scrivere l'articolo.

Per inciso: creare dei blocchi ti obbliga a stare nei tempi che ti sei prefissato per svolgere quella determinata attività.

## 3. Cercati un partner verso il quale sentirti responsabile delle tue azioni e dei tuoi risultati. Accountability.

La cosa ti farà sorridere, ma io chiamo questo punto il metodo degli alcolisti anonimi.

Non ti sto chiedendo di diventare alcolista per poter testare il metodo.

Dico solo che sentirsi responsabile verso qualcuno dei risultati, ma soprattutto delle azioni che devi fare per ottenerli, quei risultati, è il metodo più efficace per fare e fare costantemente.

Prova a fare una revisione settimanale con il tuo "accountability partner".

Fallo per le successive quattro settimane.

Vedrai che, passo passo, le cose cominceranno a cambiare e con essere i risultati non tarderanno ad arrivare.

## 4. La forza del qui ed ora e degli obiettivi a 7 giorni.

Per costruire un percorso efficace volto a raggiungere dei risultati, obbligati a porti obiettivi a 7 giorni e non a 30-60 giorni come solitamente buona parte delle persone fa.

Solamente in questo modo sarai in grado di costruire, giorno dopo giorno, il primo mattoncino settimanale che ti permetterà di edificare la tua piccola e poi sempre più grande torre, verso i risultati.

So che cambiare è difficile e che richiede sforzi importanti. Ma una volta riconosciute le barriere e gli ostacoli che si frappongono tra te ed il successo, potrai cominciare, poco a poco, a costruire gli strumenti e le strategie utili a superare e raggiungere questi successi.

Perché?

Perché te li meriti.



**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 finanziaria 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.