

# L'EFFETTO DOMINO

In fondo i risultati cosa sono? L'ultima tessera del domino unita al prezzo che sei disposto a pagare per poterli realizzare.

L'anno scorso, in questo periodo, ho ricevuto da parte di un amico un piccolo dono.

In un sacchettino di velluto rosso, con tanto di nastro bianco ad assicurarne la chiusura, 28 tessere numerate.

Consegnandomelo, mi ha detto: "Questo gioco del domino è per te. Abbine cura. Perché la vita, ma soprattutto i risultati che otterrai nella tua vita, è proprio come il domino. Cominciando da un piccolo miglioramento quotidiano, avrai la capacità di poter raggiungere risultati sempre più grandi."

Si riferiva a quella modalità di utilizzare le tessere mettendole in verticale, una vicina all'altra, in modo che - muovendo la prima e facendola cadere addosso a quella immediatamente successiva - si realizzi un effetto a catena.

Riflettendoci è proprio così: i risultati che siamo in grado di ottenere, sono l'effetto di una serie di azioni e miglioramenti "a catena" che ciascuno di noi vive e sperimenta.

Specialmente se queste reazioni a catena "causa-effetto" riguardano le competenze.

Lo dico con la consapevolezza di chi ha avuto modo di venire a contatto con molti consulenti finanziari di successo.

Ho chiesto loro di condividere con me quale fosse la ricetta, il loro segreto per ottenere risultati superiori alla norma.

Tutti - nessuno escluso - hanno attribuito al miglioramento continuo delle competenze, alla costanza ed alla determinazione, la ricetta del loro successo.

Nell'ambito della crescita delle competenze funziona solamente in questo modo: piccoli miglioramenti fatti quotidianamente, generano una sorta di "interesse composto" della conoscenza.

Un vero e proprio effetto domino che, con l'andare del tempo aumenta l'efficacia del consulente sul mercato.

Prendiamo ad esempio il cominciare a scrivere dei contenuti da pubblicare sulle differenti piattaforme (il proprio blog, LinkedIn, una propria newsletter).

All'inizio sarà dura, molto dura. Specialmente se non si ha l'abitudine di scrivere.

Scrivere è un fatto meramente tecnico. Come, peraltro, buona parte delle cose che siamo chiamati a fare nello svolgere qualsiasi professione.

Ma con il passare del tempo, con l'esercizio, la scrittura si farà sempre più fluida.

Pertanto basta fare esercizio. Ogni giorno.

Ed a migliorare non sarà solamente la scrittura in sé, ma anche la capacità di raccogliere le idee e soprattutto di esprimerle in maniera sempre più chiara alle orecchie dei propri clienti.

Ecco che cosa intendo con effetto domino: migliorare una competenza, migliora progressivamente anche altre competenze utili alla professione.

C'è un "ma" di cui tenere conto: c'è sempre un prezzo da pagare.



Enrico Florentino  
CEO Strategike Srl



Un prezzo da pagare fatto di maggiori sacrifici.

Quando durante la mia formazione racconto di quanto sia importante cominciare a fare dell'attività di marketing strutturata, la maggior parte dei consulenti finanziari mi dice che si tratta di aggiungere al lavoro abituale anche un altro lavoro, un'altra professione.

Ciò li scoraggia non poco.

Purtroppo non posso che confermare loro che è proprio così.

Fare marketing oggi vuol dire cominciare a sviluppare alcune competenze che non sono riconducibili alle conoscenze specifiche della professione.

È un altro lavoro. Lavoro che però il consulente finanziario deve cominciare a fare.

Ecco perché è necessario mettere in conto che un sovrapprezzo lo si deve pagare.

Il prezzo include il lavorare di più, il prendersi dei rischi sempre più grandi, l'investire tempo e denaro nella propria formazione.

Al termine di ciascuna giornata non esiste nessun obiettivo che non implichi un prezzo da pagare per riuscire ad ottenerlo.

Pertanto, visto che mancano veramente pochissimi giorni alla fine di quest'anno, quando ti troverai a progettare ed a pianificare la tua attività per il 2019, a definirne i contorni, gli obiettivi, il perché, il come ed il cosa dovrai fare, chiediti:

"Che prezzo sarò disposto a pagare per raggiungere tutto ciò?".

Se non sarai disposto a sostenere questo sacrificio extra, beh... sappi che ti stai occupando solamente di sogni.

Certamente non di obiettivi, né tantomeno di piani di sviluppo della tua impresa.

**Auguri di buone feste e di un meraviglioso 2019!**

**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 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)

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.