

SOFFERMARTI SUGLI INSUCCESSI LAVORATIVI DANNEGGIA LA TUA IMPRESA DI CONSULENZA FINANZIARIA.



**E se ti dicessi che vale anche per i successi?
Leggi e scopri perché.**

Johnny Cash, celebre cantautore americano, ha detto:

“Si costruisce sul fallimento. Usalo come un trampolino di lancio. Chiudi la porta del passato, non dimenticare i tuoi errori, ma non fissarti su di essi”.

Come avrai capito, il tema di questo nuovo articolo è il rapporto con fallimento. Ma anche con il successo.

Tutti ci troviamo a fronteggiare questo tipo di situazioni, in qualsiasi ambito della nostra vita: un successo sportivo, un fallimento relazionale... ma quelli sul piano professionale sanno bruciare o renderci euforici in un modo che potrebbe danneggiarci.

E tu, quanto tempo passi a pensare ai tuoi fallimenti lavorativi?

Alcuni ne fanno una completa ossessione, continuando a pensarci per ore, giorni o, addirittura, anni.

Riflettere sugli ostacoli che possono presentarsi lungo il percorso (facendoci inciampare) è sicuramente essenziale per ogni professionista sinceramente interessato al proprio business.

Pensaci un attimo.

Riflettere su errori e insuccessi non è mai piacevole, ma può essere **estremamente utile**.

Infatti, è in questo modo che impariamo a comprendere:

- Dove abbiamo sbagliato;
- Cosa avremmo potuto fare meglio;
- Su quali aspetti dobbiamo ancora lavorare;
- Come raggiungere i nostri obiettivi futuri.

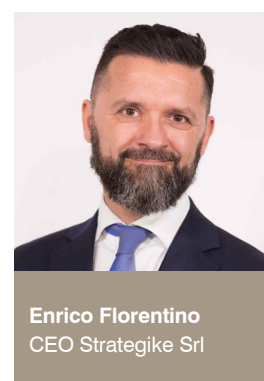
Allo stesso modo, è importante festeggiare i nostri traguardi, usandoli come trampolino di lancio per migliorare e spiccare nella massa confusa dei competitor che popolano il nostro settore.

Ma bada bene: devi fare molta attenzione a quanto tempo dedichi a queste riflessioni. Così come non puoi stare costantemente a rimuginare sui tuoi errori, non puoi crogiolarti in eterno pensando ai tuoi successi.

Entrambi gli eccessi, alla lunga, si rivelano dannosi.

Vuoi scoprire perché?

Continua a leggere!



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl

Gestione dei successi e degli insuccessi

Imparare a gestire il nostro stato mentale dopo una situazione di successo o di insuccesso è fondamentale in ogni aspetto di vita. Ma a livello professionale, questo fa la differenza nel percorso di sviluppo del proprio business.

È necessario soffermarsi a riflettere:

- Sugli errori e i fallimenti professionali;
- Sui successi e i traguardi raggiunti.

Ma perché è così importante?

Tutti i professionisti che svolgono un lavoro imprenditoriale – io stesso ne sono un esempio – vivono costantemente **alti e bassi**.

Prima capiremo come approcciarci serenamente tanto ai momenti positivi quanto a quelli negativi, più la nostra vita – professionale e non – ne beneficerà.

Il tutto restando **sempre ben focalizzati sui nostri obiettivi**.

Perché un imprenditore, in termini strategici, deve avere **assolutamente chiare** le prospettive della sua azienda.

È un discorso che vale anche per te e per la tua impresa di consulenza finanziaria.

Quindi, come affrontare gli inevitabili alti e bassi che fanno parte della vita di ogni impresa?

Ho un **piccolo suggerimento** per te.

Si tratta di un vero e proprio metodo, definibile come “**Two-minute drill**”, ovvero, letteralmente, “**Due minuti di trapano**”.

Vediamo di cosa si tratta.

La tecnica del “two-minute drill”

Che ci si trovi di fronte a una situazione di fallimento o di successo, l'approccio dovrebbe essere sempre lo stesso: soffermarsi **per due minuti** sulla questione e poi passare oltre.

Insomma: piangere per **due** minuti nel primo caso e festeggiare – sempre per **due** minuti! – nel secondo.

Ma non un attimo di più.

So bene che un insuccesso lavorativo può causare danni consistenti, che siano momentanei o duraturi. Ma è anche vero che proprio dai fallimenti si apprendono, in larga parte, le strategie da mettere in atto per migliorare ed evitare di reiterare in continuazione gli stessi sbagli.

È dagli errori che, nella maggior parte dei casi, si traggono gli insegnamenti più duraturi.

Questo messaggio, dunque, è importantissimo: ogni volta che attraversi un momento di difficoltà, prenditi due minuti per pensarci su, poi chiudi quel capitolo e passa oltre, senza perdere tempo a **rimuginare o colpevolizzarti**.

Mai piangere sul latte versato.

Ciò su cui è veramente importante ragionare, invece, è la tua **reazione all'insuccesso**.

La parola d'ordine è: ANDARE AVANTI, SEMPRE.

Devi costantemente impegnarti a cercare una soluzione ai tuoi problemi, tenendo bene a mente gli obiettivi che ti sei prefissato per la tua azienda.

Lo stesso principio vale anche in caso di successo:

celebrare un buon risultato è fondamentale, ma una volta vinta la partita è il momento di passare subito alla sfida successiva.

Non bisogna mai cullarsi di fronte a un traguardo raggiunto. Il rischio, infatti, è **perdere o compromettere** quel focus che, in qualità di imprenditore, devi avere sempre davanti ai tuoi occhi.

Trovo che un approccio simile sia estremamente utile, soprattutto se consideri che successo e fallimento sono essenzialmente due facce di una stessa medaglia: il tuo modo di fare impresa.

Pensaci: la strada del successo imprenditoriale è costellata di errori e momenti di fallimento, lo vediamo ogni giorno.

Ciò che veramente conta, però, è la **velocità** con cui ci rialziamo dopo una caduta. La stessa velocità che, dopo aver vinto una partita, ci spinge immediatamente a pensare a quella successiva.

Per concludere...

Come vedi, dunque, successo e fallimento sono due ingredienti imprescindibili nella vita di un imprenditore.

Ti basti pensare che **Bill Gates fu espulso da Harvard** per cattivo rendimento.

Eppure... dove si trova oggi?

A capo di una delle aziende più ricche e famose del mondo.

Vuoi sapere di più sul “**Two-minute drill**” e altre strategie di successo?

Iscrivi al canale Telegram de **L'IMPRENDI(PROMO)TORE!**

Lì troverai tutte le mie riflessioni in materia di consulenza finanziaria e imprenditorialità.

Non perderti nessuna novità!

Cosa stai aspettando?

Raggiungimi!

⇒ <https://t.me/imprendipromotore>

A presto,

Enrico Fiorentino

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

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.