

# LA LEADERSHIP: O CE L'HAI O LA IMPARI



Oggi, nelle **business school** si parla molto più frequentemente di leadership, tuttavia manca ancora una materia specifica, una disciplina che ti permetta di studiare l'argomento e approfondirlo. Mi sono chiesto: quali potrebbero essere le competenze di leadership specifiche che ogni consulente finanziario deve avere, per fare del proprio business un business di successo? Nell'articolo di oggi voglio aiutarti e condurti alla scoperta di quali sono le caratteristiche e le metodologie per migliorare e perfezionare la tua leadership all'interno della tua impresa di consulenza finanziaria, perché se ti stessi ancora chiedendo se fosse possibile migliorare questo aspetto del tuo lavoro... la mia risposta è assolutamente Sì.

Perché?

Perché sono convinto che la leadership tu possa apprenderla esattamente come qualsiasi altra competenza.

È necessario possedere questi elementi:

- Dedizione;
- Costanza;
- Applicazione.

Ma questi sono gli stessi ingredienti che servono per qualsiasi tipologia di competenza tu desideri accrescere e coltivare.

Sei pronto a cominciare questo percorso verso la leadership assoluta nella tua impresa di consulenza finanziaria?

## Leadership: un talento migliorabile?

L'ho già detto: per me imparare e migliorare la leadership si può.

Se ben alimentata, la tua leadership può farti avere risultati eccezionali, ma prima di tutto devi iniziare ad allenarla su te stesso.

Ricorda: gli inglesi definiscono sé stessi il primo nemico chiamandolo **"Enemy Inside"**, quindi è bene che tu tenga a mente la necessità assoluta di entrare in una condizione mentale che ti permetta di migliorare e sconfiggere la parte debole di te stesso.

Da quando faccio impresa mi accompagna questo vecchio detto: "Tutto ciò che non è misurabile, non è migliorabile e non è implementabile".

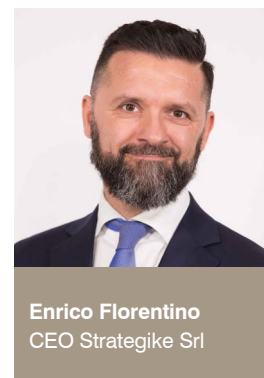
In realtà, oggi, so che devo fare una leggera modifica a questa frase, perché non sempre è tutto misurabile, tuttavia le tue competenze rientrano tra ciò che puoi misurare e quindi implementare.

## Come puoi fare la differenza all'interno del mercato della consulenza finanziaria? Sfrutta la tua abilità nel rispondere

Se fai parte del mondo della consulenza finanziaria da abbastanza tempo devi conoscere il libro di Stephen Covey: "Le sette regole per avere successo" – il titolo originale è **"The Seven Habits of Highly Effective People"**. Nel libro in cui vengono trattate le sette regole per il successo viene affrontato l'argomento leadership relazionato al tema "CAUSA-EFFETTO".

Leadership significa responsabilità: prima di tutto, un vero leader riesce e sa assumere su sé stesso la responsabilità, sia quando le azioni che compie hanno risultati positivi, sia (e soprattutto) quando le sue azioni e le sue decisioni hanno riscontri e conseguenze negative.

Ecco cosa significa "fare realmente la differenza" nel mondo del business: esercitare leadership e responsabilità in modo corretto, giusto, onesto.



Enrico Florentino  
CEO Strategike Srl

Per farti comprendere meglio la relazione tra leadership e responsabilità voglio scomporre la responsabilità in due parole (che descrivono molto bene cosa significa la matrice da cui derivano): abilità nel rispondere.

Essere un leader ti offre la possibilità di esercitare una libertà di scelta in base allo stimolo che ricevi dall'esterno: per ogni tipologia di stimolo, tu hai disponibile un largo ventaglio di risposte, ma sta a te scegliere la più adatta, seguendo il tuo senso di responsabilità.

Pensa a questo: sei stato attaccato da un competitor (stimolo esterno) e reagisci (opponi un'azione di segno contrario, ma della stessa intensità). Con questa tua reazione vai a innescare un'escalation negativa che finisce con il conferire più importanza al tuo nemico di quanta dovesse realmente averla. In realtà, sarebbe opportuno che tu allenassi la tua capacità di reazione per non far verificare questa possibilità.

Esercitare una buona leadership significa SAPER REAGIRE e decidere quali risposte dare: è questa l'abilità principale della responsabilità e viene espressa al massimo punto della sua profondità quando scegli di dare la risposta giusta.

### Le giuste domande da porre a te stesso per ottimizzare il tuo esercizio di leadership

Quando ti trovi di fronte a un cliente che ti offre un due di picche devi cancellare l'idea che sia un cattivo cliente, perché ha rifiutato la tua offerta. Inizia a chiederti: "Cosa avrei potuto fare, io, perché il mio cliente potesse rispondere in maniera diversa allo stimolo che io gli ho dato?"

Devi iniziare a farti le domande giuste:

- Cosa sono in grado di far accadere?

Questa domanda riguarda la cosiddetta "sfera di influenza o coinvolgimento": immagina la tua vita su tre livelli, ogni livello è caratterizzato da azioni correlate a te stesso.

- Esiste la sfera di ciò che non ti riguarda, che comprende tutte le azioni che accadono nel mondo;
- La sfera di ciò che ti riguarda, ma indirettamente e che influisce sulla tua vita;
- La sfera di ciò che riguarda te in prima persona che ti consente di influenzare gli altri e far accadere le cose che vuoi.

L'ultima sfera è quella su cui devi lavorare sodo per riuscire a migliorare la tua leadership.

Ma, adesso, voglio che sia tu a rispondere alle mie domande, per comprendere come è possibile sviluppare la tua leadership e allenare la tua abilità a rispondere.

1. Quali abitudini hai, in ambito professionale, che possono farti raggiungere risultati eccellenti?
2. È sempre colpa dei tuoi clienti, quando un affare non va in porto, o puoi fare di meglio per cambiare il risultato finale?
3. Sei mai uscito dalla tua zona di comfort?
4. Hai una vision della tua azienda che non si limiti al breve periodo?

Tutte queste domande ti servono essenzialmente per capire un concetto: sei tu che crei il tuo successo.

Le tue abitudini, i tuoi clienti, il modo che hai di porti nei loro confronti sono abitudini che il tempo ha fatto sedimentare creando la tua zona di comfort da cui probabilmente non hai mai neppure pensato di uscire per un secondo.

Il PROBLEMA è esattamente questo: per migliorare devi fare un passo avanti, devi perdere l'equilibrio per un momento.

Se resti nella tua zona comoda finirai inevitabilmente con il morire, esattamente con la rana che resta nella pentola di acqua bollente a godersi il calore, finché la temperatura diventa troppo alta e le impedisce di saltare fuori.

Sai cosa succede alla rana che non salta per tempo fuori dalla pentola? Muore.

Vuoi correre lo stesso pericolo?

Se non ci tieni a finire come il bollito di un consulente finanziario, ti consiglio di rileggere l'ultima domanda della lista qui sopra.

### L'importanza della vision all'interno della tua impresa: a cosa serve e perché averla ti aiuta a migliorare la tua leadership e il successo

Fare impresa significa intraprendere una strada che porta con sé rischi, vantaggi, successi e insuccessi. Se tu fossi una persona normale, sceglieresti di vivere tranquillo e non fare impresa, ma (siccome sei qui) presumo che tu abbia scelto di fare un'impresa e non una passeggiata su una strada senza buche.

Quando scegli consapevolmente di fare impresa devi essere pronto ad affrontare tutte le difficoltà che derivano da questa modalità di lavoro.

Il modo migliore per minimizzare tutti gli errori e massimizzare i risultati è dotarti di una **vision**: un progetto su base quinquennale, diviso in step più piccoli, in cui potrai organizzare i tuoi obiettivi in maniera progressiva e controllare periodicamente se li stai raggiungendo o meno.

Il problema principale di molti consulenti finanziari è esattamente questo: non hanno una **vision** e non sanno neppure come costruirla.

La domanda che spesso mi fanno è questa: "Come faccio a stimolare l'immaginazione e mettere per iscritto la mia vision?"

Ci tengo a sottolineare questo: quando ti parlo di **vision** e di programmare la tua attività su base periodica, intendo che devi prendere carta e penna e segnare sul tuo calendario delle vere e proprie scadenze.

Ogni obiettivo deve essere la risposta a una domanda specifica, ogni passo deve essere un po' più complesso del precedente e portare a un risultato superiore. In questo lasso di tempo devi salire di livello, non devi restare fermo dove sei.

Quindi chiediti:

- Chi sono o chi saremo?  
Se sei solo o se hai delle persone nello staff, devi dare a ciascuno un obiettivo per raggiungere la piena affermazione della propria identità (personale e professionale);
- Che cosa farò?  
Tra cinque anni dove ti vedi? Devi scegliere bene l'obiettivo più grande e devi lottare, insieme al tuo team, per raggiungerlo. Ragionare su cosa farai ti permette di approfondire il concetto di nicchia di mercato (la parte più specifica del tuo mercato che andrai ad aggredire e conquistare), che ti permetterà di essere riconosciuto dai tuoi clienti;

Per riuscire a migliorare devi prendere le tue energie e incanalarle per raggiungere i tuoi obiettivi, trovare le tue risposte.

### Energia: sviluppa la tua competenza incanalandola nelle tue azioni

Quando parlo di energia intendo quella di tipo:

- Fisico;
- Mentale;
- Emotivo.

Se tu riuscissi a incanalare tutti e tre i flussi saresti in grado di portare la tua impresa a livelli standard molto elevati.

Mi spiego meglio: la tua prestazione è fortemente legata alle energie di cui sei in possesso. Se il fisico, la mente o le tue emozioni sono "danneggiate" non sarai in grado di ottenere i massimi risultati da te stesso.

Devi coltivare l'equilibrio: la tua vita emotiva, relazione, l'attività fisica e lo stress mentale influiscono tutti e molto sulla buona riuscita di ciò che fai, nel rapporto con i clienti, ma anche con chi fa parte della tua vita privata.

Essere un leader, inoltre, richiede energie mentali, fisiche e emotive smisurate che ti permettono di:

- Guidare sé stessi e gli altri;
- Decidere per un'intera azienda;
- Tener fede a un impegno concreto e quotidiano;
- Tener fede alla tua scala di valori.

Se questi tre ambiti iniziano a vacillare, ad accusare segnali di stanchezza sta a te riportarli ai livelli di carica massimi, come?

Dedicando degli spazi della tua vita in cui il lavoro non può assolutamente entrare.

Come puoi farlo?

Modificando le tue abitudini.

### I rituali e la routine: abbandona le abitudini negative e inizia a coltivare solo quelle positive grazie all'effetto compound

Modificare le abitudini NON significa eliminarle, ma scegliere e preferire solo quelle "buone", che portano alla tua vita e alle tue energie una sferzata di novità e positività.

Per spiegarti meglio come puoi avere un'abitudine (rituale o routine) positiva, voglio riferirmi a quelle azioni che portano un beneficio reale al tuo stile di vita: fare attività fisica, ritagliarti del tempo con la tua famiglia, scegliere di staccare dal lavoro per un'ora, ogni giorno e dedicare questo tempo a una tua passione.

Ritagliare del tempo per te stesso è essenziale, perché serve a ricaricare le tue batterie e, quando la batteria è carica, le prestazioni sono decisamente migliori.

Tutti questi rituali positivi possono farti ottenere risultati straordinari perché sfruttano una semplice regola presente in natura: l'effetto compound o dell'interesse composto.

Se inizi a cambiare le tue abitudini, l'effetto di interesse composto ti porterà a ottenere risultati decisamente positivi.

Una buona abitudine, prima di concludere:

chiediti cosa è successo nelle ultime 24 ore e chiediti cosa succederà nelle tue prossime 24 ore. Non lasciare al caso o all'improvvisazione la giornata che ti aspetta, ma osserva cosa è accaduto e chiediti se ci sono possibilità di migliorare delle azioni che hai fatto.

Questa attività ti permette di evitare molti degli errori in cui cadi periodicamente e sarà un vero e proprio manuale d'utilizzo che ti aiuterà a riconoscere i segnali di un errore e a prevenirlo.

Adesso pensa alla leadership come disciplina ed esempio: tutti i leader sono stati di esempio e di ispirazione per le generazioni seguenti e a loro contemporanee. Per essere un vero leader devi imparare a coltivare, comprendere e scovare tutte le buone abitudini, le energie della tua persona, i progetti che caratterizzano la tua impresa e non devi aver timore del futuro, ma affrontarlo, programmandolo.

Ti è piaciuto questo articolo?

Beh, fammelo sapere con una nota vocale o un messaggio su **Telegram** a **@EnricoFlorentino**.

Sullo stesso social, potrai iscriverti al canale de **L'Imprendi(promo)tore**, dove, ogni mattina, a partire dalle 7:00, potrai ascoltare un mio commento audio, relativo a un sempre nuovo argomento legato al mondo della consulenza finanziaria.

Accedere al canale è semplice, perché ti basta aprire il seguente link:

<https://t.me/impredipromotore>

E cliccare su UNISCITI AL CANALE (o JOIN US, nel caso tu avessi la versione inglese).

Ci sentiamo presto!

Enrico Florentino

**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)

#Leadership

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.