

ONE BOOK ONE PAGE

#19


Give and take

Adam Grant



#OneBookOnePage | Maggio 2021
Mauro Massironi





Ciao,
sono Mauro Massironi.
Dal 2016, ricopro il ruolo di Head of Sales per la divisione Wealth Management del Gruppo Azimut, in cui sono entrato nel 2008.

Dopo la Laurea in Economia e Commercio all'Università Cattolica di Milano, ho iniziato la mia carriera come trader per poi spostarmi a lavorare come responsabile dell'ufficio studi di una banca.

Prima di tutto questo, sono tenace. Potrei aggiungere ambizioso, appassionato del mio lavoro ed implacabile divoratore di libri, ma non sarei niente di tutto il resto se non fossi innanzitutto tenace. Laddove gli altri solitamente mollano, io inizio appena a scaldarmi.

E potrei elencare diversi difetti, ma probabilmente anche quelli sono frutto, e poi ancora seme, della tenacia che mi contraddistingue.

Con tenacia mi piace portare avanti ogni cosa in cui credo, compreso questo mio ultimo progetto, ONE BOOK ONE PAGE. Una rubrica a cadenza mensile le che in una sola pagina rivela le utilities di ogni libro che ho letto e che ho poi utilizzato nel mio percorso di vita umana e professionale.

Le tematiche sono disparate e tutte improntate al self-help, declinabili al mondo finanziario mediante approfondimenti che di volta in volta seguiranno.

Contattami per saperne di più. Ti aspetto!

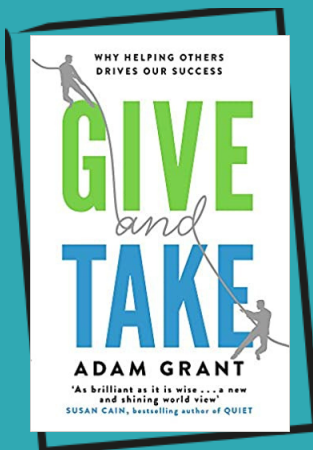


#OneBookOnePage

Questo progetto nasce dalla pratica sistematica di evidenziare e appuntare i concetti chiave delle mie letture in materia economico-finanziaria, di management & leadership, marketing, vendite, produttività, psicologia e comunicazione... il tutto per una più rapida consultazione all'occorrenza.

Lungi da me scoraggiare la lettura integrale dei libri in questione o sostituirmi alle autorevoli penne che li hanno scritti: si tratta piuttosto di creare un terreno di scambio comune laddove questo esisterebbe già, ma solo idealmente tra persone, tempi e luoghi non sempre conciliabili.

Metaforicamente è come offrire a tanti atleti diversi, tutti amanti dello sport in generale, una nuova disciplina nella quale misurarsi e crescere insieme. Lo spirito del progetto è lontano da ogni utilitarismo se non quello di creare un network di persone fisiche che sognano grandi cose.



Give and Take
Adam Grant



Mauro Massironi



Conosciamo tutti persone che sembrano interessate solo a loro stesse, disinteressandosi completamente delle necessità degli altri. Il loro obiettivo è sempre e solo guadagnare più soldi, status e ammirazione.

Queste persone sono **"takers"**. Un esempio di taker è Kenneth Lay, ex-CEO di Enron. Oltre ad una gestione dubbia della società, ha venduto \$70mln di azioni Enron prima della bancarotta che lasciò disoccupate 20.000 persone.

Tutti noi abbiamo anche sperimentato esempi di pura generosità. Qualcuno che ci ha dato un consiglio, un'opportunità di lavoro, un aiuto di qualche genere. Tutto senza attendersi nulla in cambio. Queste persone sono **"givers"**.

I givers comprendono il valore di raggiungere obiettivi comuni e lavorano per fare in modo che più persone possibile possano goderne. **I givers sono guidati dal desiderio di aiutare gli altri e portare il gruppo al successo.**

I matchers sono a disagio quando la transazione non è equilibrata, quindi se aiutano una persona si immaginano di ricevere un favore di uguale valore.

Questo vale anche nel senso opposto: se ricevono un favore si sentono in dovere di restituirne uno di medesimo valore atteso.

Ciascuno di noi ha uno stile principale che lo caratterizza (giver/taker/matcher) ma il comportamento cambia anche in funzione dell'ambiente in cui ci si trova.

Quanto siamo givers o takers dipende anche dalle persone con cui interagiamo.

Nonostante la maggior parte dei takers sembrano godere di periodi di successo, solitamente il loro successo non è duraturo. I takers perdono il rispetto e danneggiano la loro reputazione con il passare del tempo.

I givers di successo coltivano e usano il loro network per il bene comune

Costoro vedono il mondo come un luogo competitivo, dove prendere il più possibile.

Aiutare gli altri è un'ipotesi che valutano solo se pensano di poter ottenere un beneficio in cambio.

I takers sono ego-riferiti e focalizzati solo sui vantaggi che possono ottenere dagli altri.

Elemento caratterizzante di un giver è il fatto che, nella maggior parte delle transazioni, danno molto di più di quello che ricevono in cambio. Sono generosi in termini di conoscenze e tempo, e nella maggior parte dei casi antepongono l'obiettivo comune a quello personale. Ricevere in cambio un favore è per loro irrilevante o un bonus inatteso.

Ci sono poi coloro che fanno qualcosa per ottenere in cambio qualcosa di pari valore. Costoro vengono chiamati **"matchers"**. Persone disposte ad offrire quanto pensano di poter ottenere in cambio.

Poiché questo equilibrio sembra un approccio onesto, **la maggior parte delle persone sono matchers. Persone che ricercano uno scambio equilibrato e onesto con gli altri.**

In un esperimento a Manchester una persona si è finto infortunato indossando una maglia della squadra di calcio locale. Lo stesso è stato fatto con una maglietta "neutra". Indossando la maglia della squadra di calcio locale ha ottenuto il 92% del supporto dei tifosi locali. Diversamente solo il 33% delle persone si sono fermate ad aiutarlo.

Al contrario i givers ottengono spesso posizioni apicali nella società perché il loro interesse per il bene superiore li premia nel lungo periodo.

I givers vedono il potenziale nelle persone e sono formidabili nel trovare e far crescere quei talenti.

SONO UN CONSULENTE FINANZIARIO, COME PUO' SERVIRMI?

A maggio del 2020 vedeva la luce il progetto OneBookOnePage. Un progetto nato durante il primo lockdown della pandemia Covid-19 dalla voglia di condividere con il mio network qualcosa che (speravo) potesse essere di valore: l'archivio delle mie letture e i miei punti di vista in merito a cosa fosse interessante in quei libri.

A distanza di un anno il progetto vede "one-pagizzati" 24 libri e si è evoluto nel tempo ascoltando i feedback degli amici, colleghi e contatti che in questi mesi hanno letto OBOP ed hanno poi dedicato del tempo nel suggerirmi modi per migliorarlo.

È dell'evoluzione di questo progetto che vorrei parlare con voi, prendendo le mosse dal libro di Grant.

Più di una persona, nel corso degli ultimi 12 mesi, mi ha fatto una di queste domande:

- perché metti a disposizione di persone che spesso nemmeno conosci queste conoscenze?
- perché lo fai gratuitamente? esistono sul mercato servizi simili che però richiedono un abbonamento mensile per poter leggere/ascoltare il riassunto di libri.
- chi te lo fa fare di condividere anche i tuoi spunti, le tue riflessioni personali ed i tuoi insight sul mondo della consulenza finanziaria?

La risposta la trovate ben descritta nel libro "Give and Take", ma questa è solo una parte della storia...

OBOP nasce da un approccio "giver" che mi caratterizza come persona, ma esattamente come sostiene Grant, a distanza di 1y posso dire di aver ricevuto molto più di quanto io abbia dato.

E ALLORA? CHE FARE?

Feedback: il progetto OBOP si è evoluto nel corso dei mesi.

Chi mi segue dal primo numero avrà forse osservato:

1. un cambiamento della **grafica** rispetto al singolo pdf iniziale;
2. un cambiamento nella modalità di **distribuzione** (direttamente sulla mia pagina LinkedIn e sul mio sito, non più a richiesta);
3. l'aggiunta di **commenti** relativi al mondo dei consulenti finanziari;
4. la creazione di un **canale YouTube** che raccoglie le interviste a vari professionisti;
5. la creazione di un **podcast** per rendere fruibile il contenuto di OBOP anche via audio.



È stato utile?

Per approfondire e discutere insieme questi argomenti scrivimi un messaggio privato su

www.linkedin.com/in/mauromassironi

Mauro Massironi

Tutta questa evoluzione la devo ad alcuni di voi: alle persone che hanno seguito OBOP fin dai primi numeri ed hanno deciso di dedicare tempo a riflettere e farmi sapere cosa avrei potuto fare per rendere OBOP ancora più interessante.

Oltre a questo, **OBOP mi ha consentito di allargare il mio network di relazioni**, venendo a contatto con professionisti di vario genere con cui sono nati, nei mesi, varie collaborazioni.

La mia sincera voglia di condividere senza secondi fini una delle cose più preziose che avevo (la mia libreria, i miei appunti) **mi ha portato ritorni inattesi.**

Concludo quindi condividendo tre cose che ho imparato in questi 12 mesi di OneBookOnePage:

- sui social, come nella vita, **è importante dare...** se lo si fa maniera onesta, otterrete ritorni inattesi.
- **date ciò che avete di più importante**, non gli "scarti", tenendo gelosamente per voi il meglio.
- mantenete un **atteggiamento aperto alle critiche e ai consigli**; arriveranno feedback utili a migliorare (le critiche sterili, semplicemente, ignoratele!).