


ONE BOOK ONE PAGE

#4

Bounce

Matthew Syed





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 settimanale 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.

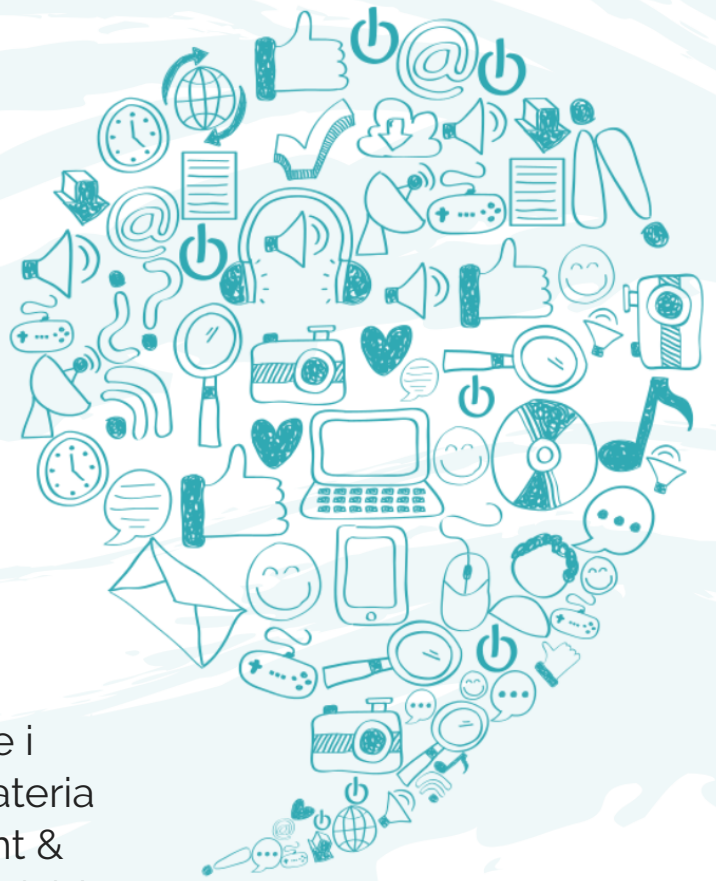
Contattami per saperne di più. Ti aspetto!

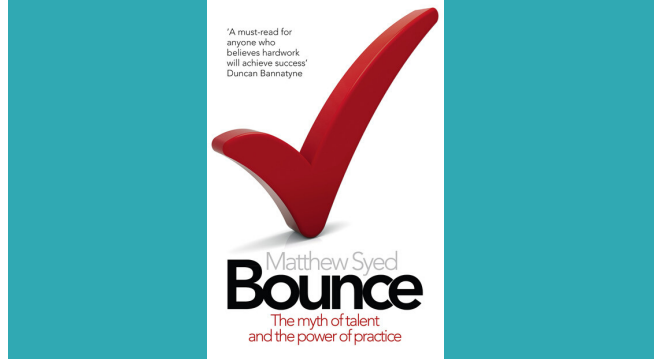
#OneBookOnePage

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.





Analizzando il fenomeno dei bambini prodigio scopriamo che in realtà tutti loro si sono esercitati per migliaia di ore prima di mostrare i loro talenti. Quando Mozart a 6 anni si esibiva in tour per le corti europee, aveva già più di 3500 ore di esercizio al clavicembalo alle spalle.

In uno studio effettuato su un gruppo di violinisti è emerso che l'unico legame diretto che sussiste con la loro bravura sono le ore di esercizio. I migliori violinisti avevano una media di 10.000 ore di esercizio alle spalle, i meno capaci, solo 4.000. **Non c'erano eccezioni, chiunque si fosse esercitato nella propria vita per più di 10.000 ore, era valutato tra i migliori.**

La maggior parte delle persone non si esercita diligentemente una volta raggiunto un certo livello (definiamolo "buono"). Una volta raggiunto questo obiettivo di "mediocrità" tendiamo a esercitare solo quello che già sappiamo fare, senza sforzarci davvero a migliorare ulteriormente. Da qui il fatto che molti sono "mediocri" e solo pochissimi sono "top performer".

Ovviamente imparare cose che non si conoscono significa andare incontro a fallimenti, ma il fallimento non è una cosa negativa fintanto che ci fornisce feedback per migliorarci!

Desmond Douglas era il miglior giocatore di ping-pong in UK, famoso per i suoi velocissimi tempi di reazione. Quando gli scienziati testarono i suoi riflessi scoprirono che erano in realtà tra i più lenti della squadra nazionale inglese. Come mai?

La risposta nasce dal modo in cui **la pratica intensiva modifica il modo in cui il nostro cervello gestisce i compiti**. Dopo anni di esperienza un esperto impara a "leggere" situazioni complesse tipiche del suo campo in maniera diversa e più veloce rispetto al dilettante. Inoltre un esperto per eseguire dei compiti utilizza parti diverse del suo cervello rispetto ad un dilettante.

Una volta che si è imparato qualcosa, il "controllo conscio" non è quindi più necessario e quell'azione viene svolta in automatico. Il cervello, resta dunque "libero" per altri compiti.

Nel caso di Douglas, l'esercizio aveva migliorato il modo in cui il suo cervello "leggeva" il gioco dell'avversario. Non aveva quindi "riflessi migliori" ma una "migliore capacità di prevedere" dove l'avversario avrebbe tirato la pallina.

In Sud Corea, il golf non era uno sport famoso fino a quando il sud-coreano Se Ri Pak vinse il campionato LPGA nel 1998. Da quell'anno il golf divenne uno sport molto popolare in Sud Corea. Quando le persone realizzano delle presunte relazioni (per quanto insensate) con una persona di successo, aumentano la loro convinzione di poter avere loro stessi successo. Questo fenomeno si chiama **"motivazione per associazione"**: in un esperimento alcuni studenti dovevano risolvere un problema matematico. Ad alcuni di loro era stato dato un documento scritto da un sedicente matematico che aveva esattamente la loro stessa data di nascita. Questa coincidenza fu sufficiente per far sì che questi studenti perseverassero di più rispetto agli altri nel risolvere il problema, lavorandoci sopra per il 65% del tempo in più.

La sola coincidenza della data di nascita aveva portato questi studenti a confidare di più nelle proprie abilità matematiche e quindi cercare con maggiore determinazione di risolvere il problema.

Analogamente, i dubbi rendono più deboli. In una competizione avere il minimo dubbio sulle nostre capacità può rendere più probabile la sconfitta, perché ci rende più nervosi e ci distrae.

Sono un consulente finanziario, come può servirmi?

Nel vita professionale di ogni consulente finanziario ci sono mediamente alcune centinaia di ore di formazione sui temi più disparati.

Spesso il corso è interessante, ricco di spunti, ci convince che "dovremmo proprio fare così", ma la settimana successiva il nostro "tran tran" ci riporta ad essere quelli di sempre.

E' un po' il problema che si ha con i buoni propositi di inizio anno: riusciamo a tenervi fede fino a quando non ricominciamo a lavorare e la vita torna a suoi ritmi regolari.

A quel punto dieta/palestra/ecc diventano soltanto un appunto sul calendario.

Come dimostra però Bounce, **per diventare un "top performer" è necessario dedicare almeno 10.000 ore di esercizio per eccellere in ciò che vogliamo. Non ci sono alternative.**

Bounce e gli studi riportati prendono però in considerazioni "attività specifiche" (colpire la pallina da golf, ping-pong, suonare uno strumento..), l'attività di un consulente finanziario è molto più ampia. Comprende elementi tecnici (es: pianificazione finanziaria, costruzione di portafogli, analisi degli aspetti fiscali e successori di un patrimonio) oltre che elementi commerciali (es: attività di marketing per lead generation, per fidelizzazione, utilizzo social, referral..) e altre soft skills relazionali (es: public speaking, comunicazione efficace,..).

Se è impensabile dedicare 10.000 ore a ciascuno di questi temi, è altrettanto vero che non ponendoci uno specifico piano di crescita personale (limitandoci a fare corsi qua e la, senza poi essere conseguenti nella nostra quotidiana attività professionale) "si perdono anni".

Alcuni anni fa ho aiutato un collega a definire il suo piano di crescita formativo personale:

- **Abbiamo identificato quali fossero le aree su cui voleva/fosse necessario migliorare** (in funzione delle sue lacune e dell'evoluzione del suo ruolo nei confronti dei clienti).
Su questo suggerisco di farvi aiutare da chi ha visione del futuro, acquisire skills prima di altri potrebbe permettervi di posizionarvi su una nicchia prima che la occupino altri colleghi.
- **Abbiamo identificato un piano pluriennale di specializzazione formativa**, per fare in modo che al termine di ogni anno avesse acquisito\rafforzato al massimo una competenza.
- **Abbiamo identificato una serie di piattaforme di e-learning e formatori** che potessero fare al caso suo. L'e-learning è qualcosa su cui abbiamo puntato molto per fare in modo che potesse avere flessibilità in merito ai tempi per l'extra-formazione. Questo elemento presuppone una forte determinazione, diversamente un corso on-line rimane inutilizzato.

A prima vista gli sembrava un approccio "troppo lento" ma l'ho invitato a riflettere sul "tempo perso", e cosa avrebbe potuto essere in quel momento se solo avesse iniziato quel processo alcuni anni prima (un po' come gli investitori, che differiscono il risparmio e l'investimento per poi pentirsene..). Si convinse. Oggi siamo oltre la metà del percorso e mentre molti competitors sono rimasti "fermi" lui ha lentamente (ma diligentemente e con costanza) accumulato specializzazioni e skills che oggi lo rendono più efficace.

NOTA: in merito a corsi formativi più o meno gratuiti, guardate piattaforme come iTunes-U, Coursera, [LinkedIn Learning](#),

—
E' stato utile? Per approfondire e discutere insieme questi argomenti scrivimi un messaggio privato su www.linkedin.com/in/mauromassironi