


ONE BOOK ONE PAGE

#5

The Talent Code

Daniel Coyle





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 quindicinale 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!

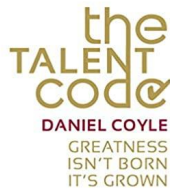


#OneBookOnePage

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.



Tutte le nostre azioni, emozioni e pensieri sono il risultato di stimoli elettrici che viaggiano attraverso una serie di "circuiti": le fibre nervose. I nostri muscoli sarebbero completamente inutili senza gli stimoli delle fibre nervose; saremmo come burattini senza fili.

I circuiti neurali sono immersi in una sostanza chiamata "mielina". Fino a pochi anni fa si pensava fosse solo un isolante per le fibre nervose, ma la mielina oltre ad isolare le fibre, consente agli stimoli di viaggiare più velocemente su di esse, ricoprendo quindi un ruolo cruciale per lo sviluppo delle abilità: determina quanto velocemente e precisamente un messaggio viaggia da una parte all'altra del corpo. Come un'autostrada consente di viaggiare più velocemente rispetto ad una provinciale, un livello più spesso di mielina consente al segnale elettrico di viaggiare più velocemente ed in maniera più accurata.

"La pratica rende perfetti", ma non una pratica qualsiasi. **La pratica consapevole consente di migliorare.** Questa pratica non è quella in cui ripetiamo semplicemente le cose che già sappiamo fare, ma quella in cui ci spingiamo ad impararne altre. Sbagliando, inevitabilmente. **Attraverso l'errore e la correzione dell'errore la mielina viene rotta e ricostruita più forte. Come i muscoli quando si fa palestra.**

Guardando alle opere di Michelangelo si è portati ad attribuire quei risultati ai geni e all'ambiente in cui era nato (in grado di nutrire il suo potenziale artistico). Siamo tendenzialmente portati a pensare che la dote naturale e l'ambiente circostante consenta di sviluppare maggiormente certe doti. Ma questa teoria non spiega come mai a Firenze nel rinascimento (un'epoca tutt'altro che pacifica) ci fossero così tanti maestri d'arte. La risposta è nella pratica consapevole. I bambini come Michelangelo iniziavano a bottega a 6 anni, imparando a tagliare il marmo e preparare il fresco. I dipinti dell'età adulta non erano quindi frutto del genio, ma di una decennale pratica consapevole.

Ci sono tre elementi chiave per sviluppare "il talento": **(i) la pratica consapevole** (es: i bambini brasiliani giocano fin da piccoli a futsal, un calcetto a 5 giocato con una palla più piccola e pesante in un campo più piccolo), **(ii) la scintilla che motiva la pratica consapevole** (il fatto che una squadra vinca i mondiali di un dato sport fa sì che molti più bambini si vorranno dedicare a quello sport nei mesi/anni successivi) e **(iii) avere un buon coach.** Un buon coach per la prima parte della nostra attività dovrà concentrarsi nel mantenere viva la motivazione iniziale, non sarà quindi fondamentale che sia anche tecnicamente molto bravo. Progredendo nel cammino invece, è più importante che il coach sappia aiutarci nella nostra "pratica consapevole" e quindi è importante la sua competenza.

Molti dei migliori pianisti, tennisti e nuotatori hanno avuto solamente coach mediocri durante le prime fasi della loro carriera. Nelle fasi successive è importante invece che il coach capisca le necessità specifiche e aiuti a sviluppare al massimo la pratica dando i giusti consigli.

Per imparare a fare cose nuove: **(a) "tagliatele" in pezzi più piccoli e imparate lentamente quelle piccole unità.** Il ritmo deve essere lento e consapevole, in questo modo il nostro corpo/cervello potrà apportare le correzioni necessarie e apprendere dalle stesse. Una delle principali scuole di musica di NYC tagliava gli spartiti e li riassumeva in maniera casuale, in modo che i ragazzi dovessero dedicarsi molto più attentamente alla lettura delle note. **(b) Eseguite la ripetizione numerose volte. Quante? Giusto un po' oltre il vostro limite.** Così la mielina si rompe e si rafforza. Fallire non è una bella sensazione, ma è l'unico modo per migliorarci.

Sono un consulente finanziario, come può servirmi?

Per chiunque, ma ancor di più per chi ha successo, cambiare e uscire dalla propria zona di confort è particolarmente complesso.

Chi è a rischio con la propria professione spesso è portato ad assumere rischi che diversamente non si prenderebbe; questo talvolta fa nascere outliers ed è il motivo per cui frequentemente si dice che "dalle crisi nascono opportunità".

Ma per chi ha già avuto -e sta avendo- successo? Qui la sfida è doppiamente ardua.

Nel relazionarsi in maniera nuova con i propri clienti (ad esempio utilizzando moderne tecnologie di video-conference) piuttosto che nel proporre strumenti, servizi e prodotti diversi da quelli su cui si è sempre lavorato con successo, **i risultati della vostra performance saranno inevitabilmente più scarsi rispetto alla vostra media.**

Come potrebbe essere diversamente? Anni e anni di esercizio e pratica per affinare le più raffinate tecniche di comunicazione efficace, public speaking, PNL, stregoneria.. e ora di fronte ad un video ci sentiamo tesi come al primo appuntamento, quando avevamo 15 anni.

Anni di studio e esperienza per comprendere e governare al meglio i prodotti ed i servizi "alla base" della nostra attività.. ed oggi ne arrivano di nuovi, spesso più complessi e che frequentemente lavorano su ambiti su cui non abbiamo alcuna dimestichezza.

E allora, che fare?

La tentazione, a guardare i primi goffi risultati, sarebbe quella di lasciar perdere. Perché continuare con una nuova modalità -in cui non siamo efficaci- se in quella "vecchia" invece veniamo riconosciuti da tutti come degli esempi di grande successo?

La risposta è da ricercare nella consapevolezza che se un giorno saremo costretti a cambiare, sarà troppo tardi per farlo. Solo chi oggi avrà iniziato ad approfondire quel servizio, quella nuova asset class, quel nuovo modo di relazionarsi con i clienti, riuscirà ad essere realmente efficace quando queste cose saranno necessarie (e non solo un optional).

Iniziare a "rompere e ricostruire" la mielina, attraverso una pratica consapevole e costante è il modo migliore per far sì che la nostra attuale posizione di leadership resti tale anche in futuro.

Qualche spunto pratico?

- se volete migliorare la vostra comunicazione "via web", fate in modo che le riunioni "facili" (quelle in cui siete sicuri che non ci siano problemi, quelle più o meno di routine) avvengano attraverso il canale video (e concentratevi dunque sulla modalità comunicativa, visto che il contenuto sarà "in discesa"). Lasciate invece "dal vivo" gli incontri che potrebbero riservare qualche problema o che considerate "fondamentali" per lo sviluppo di un cliente. In questo modo, meeting dopo meeting, vi allenerete (senza fare danni!) e se in futuro la riunione "chiave" dovesse avvenire online sarete sicuramente più efficaci.
- Decidete un ambito (servizio, prodotto) su cui non siete ancora al top e iniziate un processo di formazione (prima) e di proposizione (appena dopo) ai vostri clienti più "vicini", chiedendogli feedback sinceri al termine. Anche in questo caso, rompete e ricostruite la vostra mielina in modo da rafforzare ogni anno un ambito. Un passo alla volta, festina lenta.

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