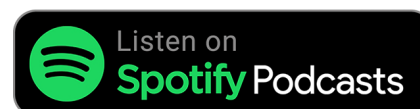



ONE BOOK ONE PAGE

#21 **The Obstacle is the Way**
Ryan Holiday



#OneBookOnePage | Settembre 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.

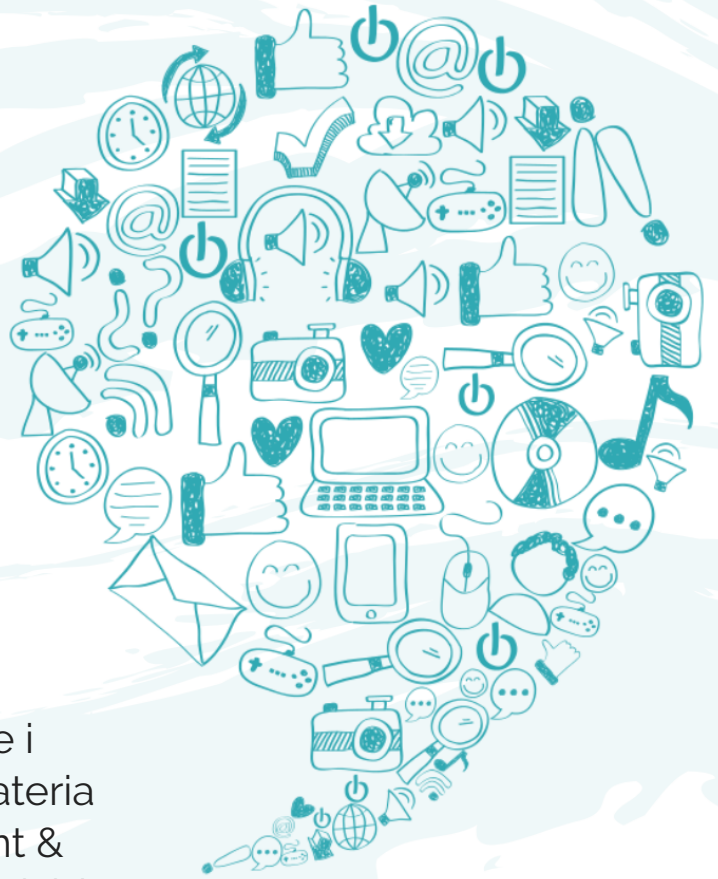
Prima di tutto questo, sono tenace. Potrei aggiungere ambizioso, appassionato del mio lavoro ed implacabile divoratore di libri, ma non sarei niente di tutto il resto se non fossi innanzitutto tenace. Laddove gli altri solitamente mollano, io inizio appena a scaldarmi.

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!

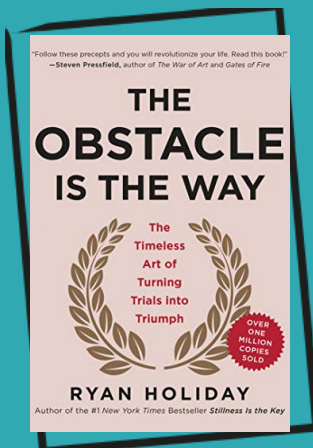


#OneBookOnePage

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.



The Obstacle is the Way
Ryan Holiday



Mauro Massironi

Quando ci troviamo di fronte a degli ostacoli, la maggior parte di noi si ritrova frustrata, arrabbiata e impaurita. Temiamo che rallenteranno i nostri piani o li faranno addirittura svanire. Per trasformare un ostacolo in un potenziale vantaggio è necessario focalizzarsi su tre cose:

Il secondo elemento è **l'azione**: la sola percezione non è sufficiente, bisogna affrontare l'ostacolo con le giuste azioni. Queste nascono da un mix tra creatività e flessibilità. Il terzo elemento è la **volontà**.

Immaginati di dover aiutare un amico a superare il tuo problema. Come lo consiglieresti? Gli Storici immaginavano come un saggio avrebbe reagito ad un ostacolo. In questo modo riuscirono spesso ad esplorare fonti inconsce di sapere e trovare soluzioni che non immaginavano di poter generare.

Essere preparati ad affrontare imprevisti ci aiuta a rimandare calmi quando qualcosa va storto.

La preparazione, dunque, è un importante alleato per i nostri nervi

La NASA sa che il panico dell'astronauta è la principale causa di disastri nello spazio. Preparare gli astronauti a gestire una enorme quantità di imprevisti è fondamentale per la loro vita.

La logica è essenziale, le emozioni possono deviare un buon ragionamento e generare inutili sofferenze.

La filosofia degli stoici insegna ad essere calmi e analitici. Se c'è una ragione su tutto, ogni cosa succede per un motivo, dunque è inutile lasciare che le emozioni turbino il nostro essere. Ogni evento negativo può portare con se almeno un lato positivo. Questo è quello su cui far leva per ripartire. Abbandonate quindi l'odio, il lusso, le eccitazioni. Tenete la vostra mente lucida e calma per ragionare in maniera efficace.

La percezione dell'ostacolo:

Durante la crisi finanziaria del 1857, John Rockfeller, all'epoca 18enne, osservò come si comportavano le persone prese dal panico. Comprese che se il panico era un elemento negativo per chi lo provava, poteva diventare un'elemento di forza per gli altri. Sfruttò questo insegnamento per diventare uno degli uomini più ricchi di sempre.

Guarda agli ostacoli in modo oggettivo.

Quando incontriamo un ostacolo, non è di grande aiuto pensare che ogni cosa nel mondo sia contro di noi e che nulla andrà mai per il verso giusto. Dobbiamo imparare dagli stoici a staccare la nostra percezione personale (ed estremamente soggettiva) dei fatti.

Le emozioni offuscano la nostra percezione e il nostro giudizio.

Le nostre prime reazioni ad un ostacolo sono rabbia, frustrazione. Sebbene naturali queste emozioni non ci aiutano a superare l'ostacolo; al contrario lo rendono più arduo. Controllare i propri nervi può aiutare ad essere più lucidi.

Una prospettiva malleabile ti permette di vedere le opportunità nascoste negli ostacoli.

Considera il contesto più ampio all'interno del quale si posiziona il tuo ostacolo: potrebbe diventare meno rilevante.

La "stasi" è solo un mito.

Nella vita, o stiamo progredendo (affrontando i problemi che ci si pongono innanzi) o stiamo regredendo. Il mito di arrivare ad una situazione in cui "non ci saranno più problemi" è solo un mito e come tale, irreali.

"L'ostacolo è ciò che ci fa progredire. Ciò che ostruisce la nostra via, diventa la via stessa." Marco Aurelio

Troppo spesso abbandoniamo perché un ostacolo si frappone tra noi e il successo, imparare a usare l'ostacolo come vantaggio è la condizione necessaria per il nostro successo.



SONO UN CONSULENTE FINANZIARIO, COME PUO' SERVIRMI?

Negli ultimi anni mi sono appassionato alla filosofia degli stoici. Partendo dalla lettura delle "Riflessioni" di Marco Aurelio (che è diventato uno dei miei libri preferiti di sempre), mi sono addentrato nel "Manuale" di Epitteto (primo ispiratore dell'imperatore filosofo) e negli scritti di Seneca.

Trovo che l'approccio "stoico" sia di particolare utilità per affrontare ogni aspetto della vita, sia in ambito lavorativo che personale.

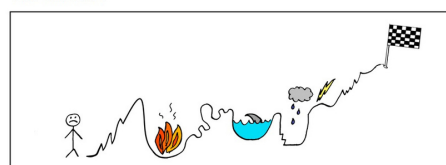
Non sono l'unico ad amare le Riflessioni di Marco Aurelio; tra gli altri c'è Ryan Holiday, autore americano di numerosi bestseller che in questo libro "applica" numerosi concetti stoici alla "gestione degli inconvenienti".

Come consulenti finanziari siamo continuamente chiamati a realizzare (ad esempio) piani di investimento e dover poi gestire gli inevitabili ostacoli che si frappongono tra il nostro "disegno" e la sua effettiva realizzazione.

THE PLAN



THE REALITY



E ALLORA? CHE FARE?

Ricordiamoci il nostro ruolo: al cliente è consentito andare in panico per un ribasso dei mercati. A noi, no.

Le azioni avventate di un cliente preso dal panico per un movimento repentino del mercato devono essere da noi "controllate" e, se del caso, reindirizzate nella giusta direzione.

Pensate al disastro che avrebbe compiuto un investitore se avesse messo in liquidità il suo portafoglio nel bel mezzo della crisi del 2020, lasciandosi trascinare dal panico di un futuro "nero". Pensate invece al ritorno che avrebbe ottenuto se avesse deciso di investire alcuni dei risparmi ancora "liquidi" durante quelle sedute...

Ogni evento negativo porta con se almeno un lato positivo.



È stato utile?

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

www.linkedin.com/in/mauromassironi

Mauro Massironi

L'approccio stoico distillato nel libro di Ryan Holiday può indubbiamente aiutarci ad affrontare il prossimo "ostacolo sui mercati" con maggiore lucidità.

Il portafoglio per tutte le stagioni: una chimera.

Se l'idea di aver raggiunto nella vita una situazione di "stasi" in cui "non si avrà più problemi" è solo un mito, altrettanto mitologico è un portafoglio in grado di affrontare senza adeguati aggiustamenti il passare dei lustri.

Per adeguare il portafoglio intendo

- seguire un adeguato approccio **"life cycle"**;
- adeguarlo alle **evoluzioni normative** che possono rendere alcune soluzioni non più ottimali per lo stato attuale delle cose o viceversa offrire nuove opportunità di investimento che fino a ieri erano precluse;
- verificare che gli investimenti in essere siano sempre **allineati con la strategia generale** condivisa con il cliente (e non uno stratificarsi senza senso di prodotti, messi insieme nel corso degli anni).

Da ultimo: ricordiamoci lo spunto del **confronto con i colleghi**.

La pratica stoica di "immaginare come altri saggi avrebbero risolto il problema" non è solo un invito a svolgere un esercizio di immaginazione.

Nel nostro caso il confronto con colleghi di cui si ha stima può essere un elemento utile per sentire una voce "emotivamente distaccata" e raccogliere spunti utili a superare l'ostacolo.