

ONE BOOK ONE PAGE


#22

**Coach Wooden's
Pyramid of Success**
John Wooden, Jay Carty



#OneBookOnePage | Ottobre 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!

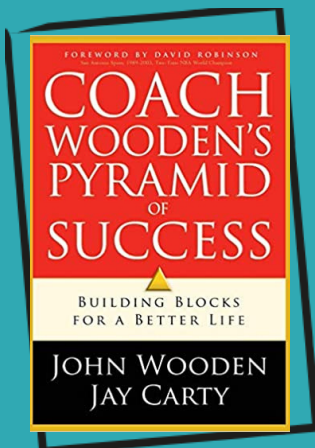


#OneBookOnePage

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.



Coach Wooden's
Pyramid of Success
John Wooden, Jay Carty



Mauro Massironi

La **piramide del successo** è stata sviluppata da **Coach Wooden**, che l'ha utilizzata per allenare e sviluppare le squadre di basket dell'**UCLA**.
Hanno vinto **10 campionati NCAA in 12 anni (1964-1975)**.

La **definizione di successo** per Coach Wooden si basa su due presupposti.

- 1. Non cercare di essere migliore di qualcun altro.**
- 2. Cerca sempre di essere la migliore versione di te stesso.**

Partendo da questi due capisaldi, defini così il successo:

Il successo è la pace mentale raggiunta attraverso la soddisfazione di sapere che hai dato il massimo di cui sei capace.

Lungo i lati della Piramide c'è la **"malta"**: 10 caratteristiche che tengono in posizione i blocchi e consentono alla Piramide di resistere nel tempo.

"Ho sviluppato la Piramide per la mia educazione e per aiutarmi a essere un insegnante migliore. Per trasmettere idee ai giovani in modo che possano ottenere soddisfazione e orgoglio e la sensazione interiore di aver fatto del loro meglio indipendentemente da quello che potrebbe pensare qualcun altro, perché nessun altro conosce. Sei l'unico che lo sa davvero."
Coach John Wooden

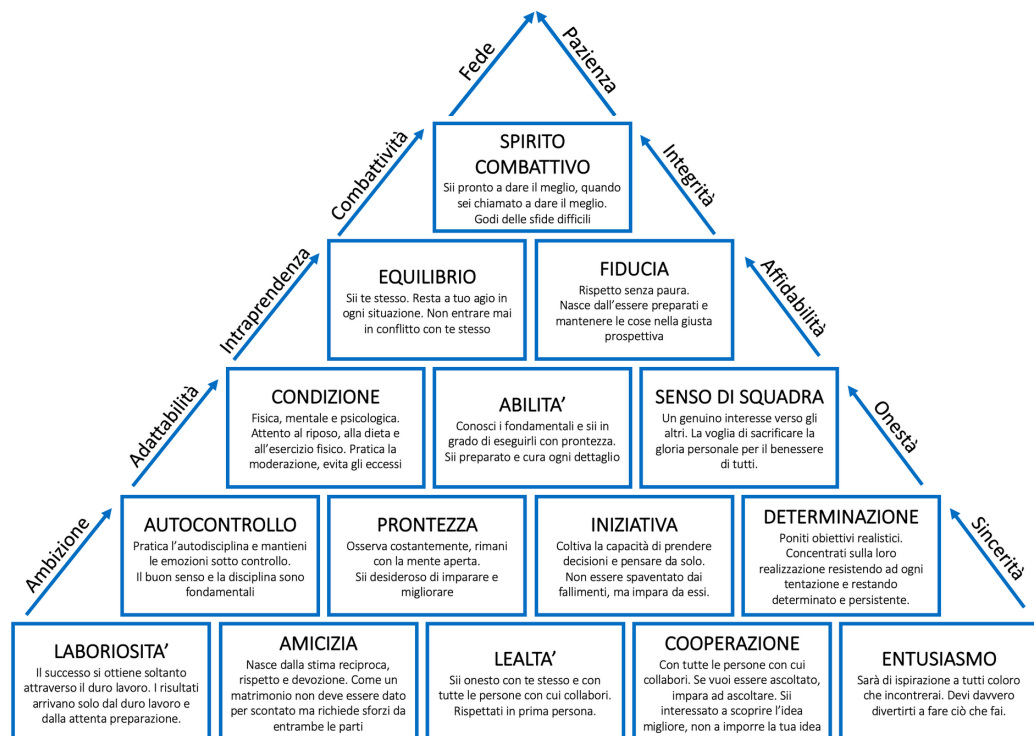
Nel 1934, Wooden iniziò creando la **"Definizione di successo"**.

Ha sviluppato poi la Piramide per definire come ottenere quel successo.

Coach Wooden ha lavorato sulla Piramide per tutta la sua vita, individuando 14 blocchi + 1 (definito "grandezza competitiva")

La Piramide si articola su **5 livelli**:

- **Livello 1: Le Fondamenta:** le qualità da sviluppare prima di tutto se si desidera sperimentare il successo. Includono ciò che Coach Wooden ha definito le "pietre angolari" di qualsiasi successo: **entusiasmo e laboriosità.**
- **Livello 2:** Determinazione a riuscire: questo è il livello in cui si **fissano obiettivi, si perseguono obiettivi, si rimane concentrati** sul fare progressi anche quando il gioco si fa duro.
- **Livello 3:** Il cuore del successo: le tre abilità fondamentali che devi incarnare per ottenere tutto ciò che persegui: **condizione, abilità e spirito di squadra.**
- **Livello 4:** essere il meglio di te stesso: hai bisogno dell'**equilibrio** e della **fiducia** che derivano dall'essere preparati mantenendo il successo e il fallimento nella giusta prospettiva.
- **Livello 5:** Lo **Spirito Combattivo:** Quando sei supportato dal resto dei blocchi, ti piacciono anche le sfide più difficili perché ti spingono a diventare migliore.



SONO UN CONSULENTE FINANZIARIO, COME PUO' SERVIRMI?

Uno sprovveduto potrebbe pensare che dei giocatori di basket siano solo degli spilungoni che corrono in pantaloncini e canottiera, avanti e indietro su un parquet, cercando di infilare la palla dentro un canestro.

Lo stesso sprovveduto potrebbe pensare che fare il consulente finanziario significhi vendere dei prodotti o servizi finanziari, di investimento o di altro genere.

Entrambe le visioni, evidentemente, sarebbero molto limitate e, in definitiva, errate.

Il lavoro di un consulente, soprattutto se svolto in un contesto di mandato di agenzia, è una attività imprenditoriale a tutti gli effetti che richiede uno sforzo importante da parte di chi lo svolge per essere fatto con successo nel medio-lungo periodo.

Coach Wooden si era accorto che non era sufficiente fare esercitare i giocatori al tiro, imparare gli schemi di gioco, allenarsi in palestra e, in generale, limitarsi a ciò che era direttamente legato al gioco del basket.

Per avere successo bisognava lavorare sulle persone.

Allo stesso modo, conoscere i prodotti, "capire il mercato" (?) e conoscere gli aspetti tecnici della professione del consulente non è sufficiente.

Wooden aveva capito che il ruolo di coach era da intendersi a tutto tondo, non solo "allentatore di basket", ma coach di aspetti più ampi (e profondi) della vita dei suoi giocatori.

Non a caso, è diventato "IL" Coach.

Credo fermamente che un coach possa essere utile anche nell'affiancamento professionale di un consulente finanziario. L'ho chiesto ad un amico, coach certificato e specializzato in ambito business.

E ALLORA? CHE FARE?

Mauro: "Perché un consulente finanziario dovrebbe avvalersi di un Coach?"

Fabio "Beh, sicuramente per acquisire un notevole vantaggio competitivo.

Il consulente finanziario, nonostante sia una figura altamente competente nel suo settore, è comunque un essere umano.

E come tale è soggetto a credenze limitanti, emozioni, sollecitazioni dall'esterno e dall'interno che possono fargli perdere di vista il focus non solo negli appuntamenti con i propri clienti, ma anche la capacità di generare nuovi clienti.

Il consulente finanziario di successo "deve" maturare una psicologia robusta se vuole eccellere nell'oceano dei competitors.

Un consulente finanziario che non ha chiara la sua identità, non può assecondarla e seguirla.

E se è confusa la tua identità, come fai a stabilire una direzione?

Il consulente finanziario non può permettersi di andare per tentativi casuali.

In primo luogo poiché detiene il risparmio e la fiducia dei suoi clienti. In secondo luogo perché la storia insegna che una mente confusa genera risultati confusi.

Pertanto è fondamentale che un consulente si affidi ad un Coach per sviluppare una forma mentis solida, orientata al risultato e al contempo all'ascolto delle emozioni del cliente.

Un buon coach saprà aiutare il consulente a maturare in autonomia quegli accorgimenti emozionali che permetteranno lui di togliere di mezzo paure dettate dalla poca autostima, che magari è cresciuta a seguito di risultati poco soddisfacenti.

Il coach aiuterà il consulente a sviluppare una motivazione interiore basata sulla valorizzazione dei punti di forza, affinché in un secondo momento si possano fortificare quelli deboli.

Il Coach allontana il consulente dal Perfezionismo a favore dell'eccellenza, affinché ogni sconfitta diventi lo strumento per avvicinarsi maggiormente al target da colpire...cioè la fiducia del cliente...che di default si traduce nella firma del contratto.

E ALLORA? CHE FARE? continua...

Uno strategy coach (tipo me) in più migliora e potenzia le abilità del consulente in ambito "comunicazione efficace"

Il cliente potrà avanzare grandi problemi, ma il consulente dovrà essere in grado di fornire soluzioni semplici.

Il problema può essere complicato, ma la soluzione no. Pertanto il coach agevererà il consulente ad essere un innovativo generatore di soluzioni rapide ,semplici ed efficaci.

In più, la comunicazione non è efficace se non tiene in considerazione alcuni metamodelli linguistici e parametri emozionali che ci permettono di allinearci da subito sul terreno linguistico del nostro cliente e identificarne subito i punti di forza e il potenziale sviluppo.

Un coach facilita il consulente ad essere più performante in tempi ragionevoli.

Il coach permette al consulente di maturare un'energia 100 volte superiore alle frequenze vibrazionali/emozionali del cliente. In questo modo il professionista verrà subito identificato come un magnete di ottima energia positiva e attirerà il cliente a se.

Un coach insegna al consulente le strategie per "non cercare" il cliente...ma per farsi cercare. Ne migliorerà la propria stima e la propria autorevolezza. Di conseguenza miglioreranno anche i rapporti interpersonali della sua vita privata."

testo di Fabio Boccadoro

Fabio è un coach professionista regolarmente iscritto nell'elenco dei Coach A.Co.I – Posizione n° 1232

Il suo sito: <https://fabioboccadoro.com>



È stato utile?

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

www.linkedin.com/in/mauromassironi

Mauro Massironi