

# IMPRENDITORE VINCENTE IN PERIODO POST COVID

Tempo di lettura 3 minuti

## Esistono “medicine” per le aziende che stanno soffrendo in questo periodo post pandemico? E queste “medicine” sono realmente efficaci per il nostro mercato italiano?

In questo periodo impegnativo imprenditorialmente, professionalmente, trovare soluzioni sul web o anche attraverso i consulenti è assai difficile. Tutte le “medicine di successo” proposte, arrivano da persone, che “forse” hanno raggiunto il successo, prima del corona virus.

Siamo sicuri che gli strumenti che propongono oggi siano veramente efficaci? Se funzioneranno lo potremo solo sapere tra 18 – 24 mesi. Se non sarà così, dopo questo periodo o potremo sommersi dai debiti, o falliti. Quindi cosa fare? a chi rivolgersi?

Negli Stati Uniti d’America, vige una regola, se hai fallito, una o più volte, allora sei uno capace di dare consulenze ben strutturate, se non sei fallito allora non puoi essere bravo a capire chi è in difficoltà e come aiutarlo. Dal punto di vista ideologico, potrebbe essere giusta questa teoria, ma qui in Italia funzionerebbe?

Io non voglio rischiare, perché persone come me che hanno superato i 60 anni, che hanno operato da manager di successo e come consulenti aziendali in gruppi internazionali, portando ogni progetto al successo, essendo pignoli, analitici, pragmatici e orientati al risultato, vogliono al proprio fianco, professionisti con caratteristiche da lupo alfa. Ora vi chiederete cosa significa avere caratteristiche da lupo alfa?

La risposta è semplice: queste persone hanno una precisa connotazione comportamentale e organizzativa, che è quella di essere capaci di orientarsi in un mercato avvolto da una fitta nebbia, che hanno un’esperienza che trasuda grande sicurezza, che sfocia in una piena fiducia nei loro mezzi.

Orientamento, sicurezza e fiducia, sono quelle caratteristiche abbinate alla capacità analitica, alla visione d’insieme, alla capacità organizzativa e di pianificazione che, rappresentano quelle skill che un top consulente deve avere. Un professionista capace di traghettarli in mari calmi, superando la crisi di un mercato, che premierà il più adattativo e punirà severamente coloro che resteranno rigidi e inflessibili ai loro principi.

Leggere che **Bradley Smith, CEO di Rescue One Financial**, una società di servizi finanziari con sede a Irvine, in California rappresenta un’inequivocabile esempio di successo aziendale, la trovo una storia interessante e sapere che nel 2017 è entrato nella top 5000 su Inc. 500, fatturando 40 milioni di dollari è magnifico, ma il mercato U.S.A. non è quello Italiano e poi non ha realizzato questa performance nel periodo del Corona virus.

Ogni giorno incontro le persone, gli imprenditori, i liberi professionisti e sento le loro paure, le percepisco visceralmente, capisco il loro malessere, le loro frustrazioni e questo mi stimola ogni

santo giorno nel trovare assieme a loro soluzioni per portarli fuori dai debiti, per strutturare un progetto sostenibile, per loro e i loro dipendenti.

## Ma l'ottimismo basta per superare la crisi che stiamo vivendo?

Di certo non serve aumentare il carico di pessimismo, mettendo ulteriore apprensione a chi in questo momento è al limite delle proprie risorse psichiche e finanziaria. A questo già ci pensano i media e la televisione somministrandoci ogni giorno dati, che hanno un solo ed unico obiettivo: DEPRIMERCI e RENDERCI sempre più NEUROSCHIAVI.

Ciò che prendo da Smith è che infondere ottimismo aiuta a togliere energia negativa ai "nervi" che ora sono allo stremo e la pressione finanziaria sta salendo a valori massimi.

Oggi definirsi imprenditori capaci di trasformare questa crisi in successo significa parlare di veri e propri EROI. Senza scomodare i grandi nomi degli imprenditori americani come, Mark Zuckerberg, e Elon Musk, che dicono: "assieme ce la possiamo fare", io vi dico, che il mio impegno è quello di fare in modo che piccoli imprenditori italiani arrivino a dire: "io ce l'ho fatta!".

È assolutamente bello leggere la loro biografia e sapere che prima di diventare grandi, hanno lottato con momenti di angoscia e disperazione quasi debilitanti, dove c'erano momenti in cui sembrava che tutto potesse crollare. Straordinario vederli ammettere tali sentimenti e capaci di ammettere la loro vulnerabilità, ma tutto questo ci serve?

La risposta è NO!!!!!!

## Che cosa serve ad un imprenditore, libero professionista per ottenere successo nel periodo post pandemico?

Oggi ci servono energia, motivazione, determinazione e capacità di allargare gli orizzonti delle nostre abilità imprenditoriali, smettere di lamentarci, smettere di credere che questo Stato ci darà il sostegno, l'aiuto per superare questa crisi lavorativa. Smettere significa dare le spalle alla depressione e all'ansia che rende difficile ogni azione futura, rendendo il nostro lavoro stressante e creando turbolenze emotive, dalle quali non si viene fuori facilmente.

Essere un imprenditore oggi, significa destreggiarsi spesso in molti ruoli, significa affrontare innumerevoli battute d'arresto, significa clienti persi, controversie con i partner, significa lasciare spazio alla concorrenza, significa dire che i problemi sono più grandi della nostra capacità reattiva. Molte persone quando vengono nel mio studio mi dicono: *"questo è il periodo più funesto della mia vita, il peggior evento nel percorso della mia vita e genererà in me e nella mia famiglia un grosso trauma"*, affermazioni che finiscono con attivare specifiche aree del cervello limbico con conseguenze neuro fisiologiche gravi per la salute mentale dell'imprenditore. Ma sapete qual è il danno più grave? È che se continuiamo con questo linguaggio interiore, se continuiamo ad assorbire tutta la "sporcizia mediatiche che viene ogni giorno diffusa", ciò porterà ad UCCIDERE la PICCOLA e MEDIA IMPRENDITORIA e questo sarà un danno di dimensioni CICLOPICHE per l'intero universo lavorativo, con milioni di famiglie in TOTALE POVERTA'.

## Quindi da dove partiamo?

Quali sono le prime cose sulle quali concentrare la nostra attenzione? La miglior azione da fare è agire sulla PSICHE, agire sul nostro dialogo interiore, agire nella direzione della flessibilità creativa, agire trovando un professionista, un coach che sappia comprendere scientificamente la psiche, ma che abbia un vissuto aziendale, manageriale dell'imprenditoria di alto spessore. Un professionista capace di lavorare sulla vulnerabilità del nostro umore, sul farci tirare fuori idee ed elementi per rendere meno ansiosa la nostra vita.

In un recente articolo Gallup-Healthways Well-Being dice che: il 34% degli imprenditori - 4 punti percentuali in più rispetto agli altri lavoratori - ha riferito di essere preoccupato, ansioso, depresso e in grosse difficoltà per il prossimo futuro. E il 45% degli imprenditori ha dichiarato di essere stressato, 3 punti percentuali in più rispetto agli altri lavoratori.

Allora la parola giusta e che oggi va di gran moda è quella di diventare: RESILIENTI? Quindi essere in grado di saper resistere a tutte queste intemperie e un giorno dire: "vi mostro ora tutte le ferite che ho contratto in battaglia nel periodo del Corona virus", è questo ciò che dobbiamo fare?

La risposta è NO, non basta essere resilienti, bisogna conoscere se stessi, capire dove stanno i nostri limiti e affidarsi ad un professionista di successo, che ci aiuti a tirare fuori i nostri talenti. Vi voglio offrire alcuni spunti utili, basta semplicemente attenersi a queste semplici regole, che devono essere seguite in modo ferreo e devono essere mantenute costantemente, soprattutto in questo periodo:

1. **Esercizio fisico leggero e costante, camminate da 45 minuti 3/4 volte alla settimana, in uno spazio aperto al verde, lontano dal traffico cittadino, senza telefono, senza musica nelle orecchie, senza amici che ci fanno compagnia, ASSOLUTAMENTE in piena SOLITUDINE, osservando i particolari che ci circondano e mostrando curiosità verso natura che ci circonda. Questo migliora il sistema cardiovascolare, la visione d'insieme, la capacità di risolvere problemi, la creatività e si coltiva un'identità al di fuori della propria azienda.**
2. **Alimentazione salutare, magari facendo un digiuno intermittente, che ha come grande beneficio quello di migliorare l'energia del nostro organismo e migliorare il sonno perché mangiando al massimo un pasto sostitutivo alle 18.30, non appesantiamo lo stomaco e la digestione nelle ore notturne. Quali altri vantaggi offre la dieta intermittente? miglioramento del livello di insulino-resistenza. Diminuzione dell'infiammazione sistemica. Cambiamenti del profilo ormonale, con aumento di ormoni anabolici che favoriscono la mobilitazione dei grassi (cortisolo, glucagone, testosterone, ormone della crescita).**
3. **Pianificare le ore di passeggiata, l'alimentazione ha l'enorme vantaggio di sentirsi a proprio agio in aree estranee al lavoro e alle relative problematiche che esso crea.**
4. **Affiancarsi ad uno psicologo/coach comportamentale, con esperienza manageriale, per riformulare le aree di frustrazione, preoccupazione, rabbia, paura e mancanza di motivazione, per aprirsi ai sentimenti, togliendo la maschera emozionale e connettersi profondamente con se stessi, per trovare soluzioni eco-logiche e vitali, abbassando il**

**significato che diamo agli eventi stressanti. Soluzioni capaci di far emergere e sviluppare talenti sopiti.**

## **Troppo difficile fare tutto questo?**

Io sono a vostra disposizione per un consulto one-to-one o in uno dei miei studi di: Milano, Lecco, Vicenza, Forlì, o via Skype o altra piattaforma a voi più comoda. Viene da molti del settore riconosciuta la mia abilità e competenza di passare dal mondo della terapia mentale one-to-one, alla consulenza aziendale per top manager fino alla formazione in aula con decine di persone. Nasco professionalmente come ricercatore, per diventare negli anni successivi manager di successo e AD per alcune aziende della ricerca medica.

Dopo le esperienze manageriali, negli ultimi 25 anni sono diventato partner e consulente strategico sia per le grandi imprese che per le PMI, per “risolvere problemi organizzativi e leadership (Modello DRIVERSHIP), di vendita (NeuroNegoziazione), di appartenenza (NeuroComunicazione, vedi articolo) e migliorare la capacità di gestione emotiva in situazione di stress (sono specialista in malattie psicosomatiche)”.

La mia visione integrata e trasversale, mi pone come migliore soluzione per le aziende, manager e imprenditori, che vogliono costruire e consolidare il proprio successo nel periodo post Covid.

Amadeo Furlan