

ESSERE

FARE

AVERE

**QUELLO CHE LA SCUOLA NON TI HA
INSEGNATO SUL DENARO**



ALFAFIN

*no profit...
your profit*

www.alfafin.org

© Copyright 2021 di Alfafin

ALL RIGHTS RESERVED

Nessuna parte di questa pubblicazione può essere copiata o riprodotta
senza l'autorizzazione scritta del titolare del copyright.

INDICE DEI CONTENUTI

Come nasce questo libro: una breve introduzione	5
Noi siamo finanza. La finanza nella vita di ogni giorno	7
Finanza inconsapevole. Finanza consapevole.	8
Quali emozioni entrano in gioco quando si parla di denaro?	8
Come comportarci rispetto alle nostre emozioni?	9
Un esempio su tutti: il potere della negoziazione	9
L’ecosistema AlfaFin: facciamo le presentazioni	12
Le 4 malattie che limitano la crescita personale	12
La storia di Luca	15
Un altro caso: il brand psicologi	17
Uguaglianze matematiche: avere è la somma di fare ed essere	19
A destra: Avere	19
A sinistra: Fa(tica)re	19
+ Essere	21
Come nasce il Percorso Essere?	22
Da parassita ad affluente	24
Cambiare, che bello, ma che paura! E soprattutto... Come si fa?.....	26
Chi sono i Parassiti?	27
E gli Affluenti?.....	27
Il metodo dell’elevazione sociale	28
Verso la creazione del benessere	32

Se vorresti ma non lo hai fatto fino ad ora, probabilmente è perché da solo non sai come fare...

Come nasce questo libro: una breve introduzione

L'educazione che riceviamo, spesso sia a scuola che in famiglia, è incentrata sul concetto del fare (hai fatto i compiti? Mio figlio fa schermo e violino. Cosa fai nella vita? Il commercialista, l'avvocato, il consulente), mentre la percezione sociale ruota attorno all'esteriorità dell'avere (dai voti sulla pagella, all'auto, la casa, un certo stile, la scarpa alla moda, il cellulare mai troppo datato, pena lo scandalo degli amici).

Il risultato di questa visione, o mancanza di visione, è un sempre maggior numero di bambini che si sentono schiacciati dall'aspettativa dei genitori, ragazzi depressi, insicuri su cosa vogliono veramente, giovani adulti svuotati dei sogni e del desiderio, professionisti in crisi.

Abbiamo tanto, probabilmente molto di più di quello che ci sarebbe necessario, facciamo tanto, sempre di corsa, affannati, impegnati.

Ma la vita è davvero questo? O può essere qualcos'altro? Può essere un luogo in cui riceviamo, creiamo e doniamo felicità? Ti sei mai chiesto cosa significa per te essere soddisfatto? E se sì, quando è stata l'ultima volta? Quale progetto hai per il tuo futuro e quali bisogni soddisfa?

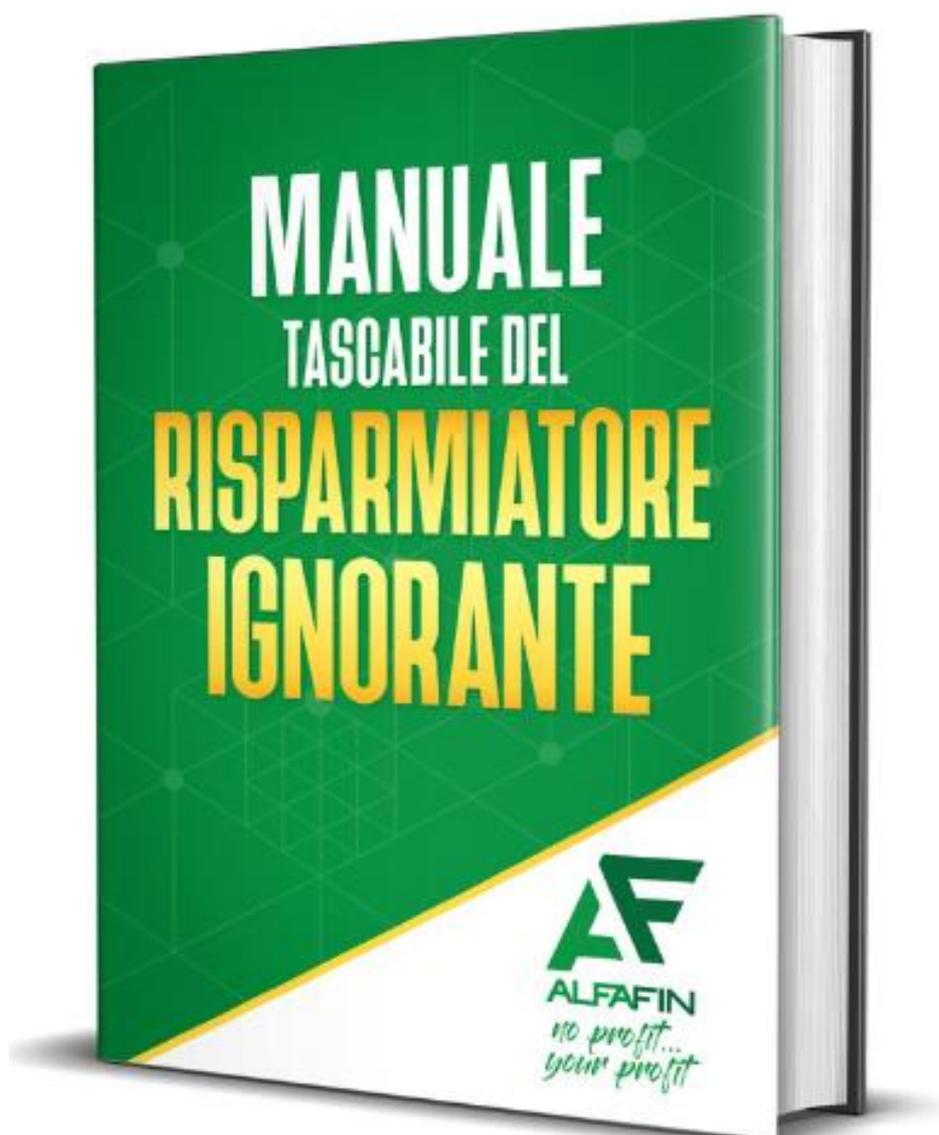
Sulla scorta di queste domande e riflessioni ha preso vita AlfaFin, un'associazione per l'educazione finanziaria che mette al centro l'esperienza individuale, lo spirito di collaborazione, il coinvolgimento attivo, la ricerca costante.

La necessità di una maggiore semplicità, di un ritorno a noi stessi, è ormai un coro sempre più ampio di voci che riguardano settori tra loro molto distanti. E qui, con grande ambizione, vi parliamo di finanza. E vi parliamo di voi, del vostro percorso, della vostra realizzazione. Costruiamo un ponte tra i comportamenti da mettere in atto con aneddoti, qualche piccolo segreto e suggerimento, per raccontare una realtà associativa che può accompagnarvi nella costruzione di un futuro finanziario consapevole. Che non significa ottenere NECESSARIAMENTE la ricchezza. Significa ottenere ciò che fa per te.

Vuoi il segreto della felicità? Beh, ti toccherà guadagnartelo! "Ecco la fregatura..." dirai, con molliccia rassegnazione. Forza a e coraggio, una buona notizia c'è: non sei solo!

Ricordati soprattutto questo: la vita non è un inseguimento, è un'esplorazione.

Libro Gratuito!



Scaricalo Gratis 

Noi siamo finanza. La finanza nella vita di ogni giorno

Una concezione molto diffusa è quella secondo la quale la finanza sarebbe un passatempo per ricchi e speculatori, e dunque estranea e molto distante dalla tua realtà. Nulla di più sbagliato! Perché le azioni che compii nel corso di una giornata dimostrano l'esatto contrario.

Dal momento in cui ti svegli a quello in cui vai a letto, la tua vita è scandita da transazioni e contratti, sconta al passato e capitalizza al futuro.

Pensiamoci un attimo: apri gli occhi e sei nel tuo letto, in una casa che hai o acquistato o preso in affitto, a meno che tu non stia occupando un edificio illegalmente! Quindi in modo molto grossolano possiamo già dire che o hai un asset, la tua casa di proprietà (sarebbe propriamente un asset se generasse un reddito – ipotizziamo quindi che tu sia così furbo da aver subaffittato una stanza a un altro studente come te, e con quell'affitto non solo paghi le tasse sull'immobile, ma ti rimane in tasca anche qualche centinaio di euro ogni mese), oppure una liability, ossia quello furbo non sei tu e al contrario ti ritrovi l'affitto da pagare a inizio mese. Ora che sei sveglio, con calma ti trascini fino alla cucina, dove riempi la moka e metti a bollire il caffè. Aggiungiamolo alla sezione delle spese, quelle buone se ti aiuta a essere più produttivo. Lo smartphone dove stai guardando se hai notifiche? Altra spesa, utile o inutile? Magari lo stai pagando a rate nella bolletta telefonica, per tenere sotto controllo il tuo cash-flow...

Un asset è un'entità, materiale o immateriale, che può essere convertita o meno in un valore monetario, e come insegna Robert Kiyosaki nel suo bestseller internazionale *“Padre ricco Padre povero”*, chi vuole diventare ricco, o più semplicemente cambiare lo stato delle sue finanze, dovrebbe avere l'obiettivo di aumentare la quantità di asset generatori di cash-flow in portafoglio.

Una liability al contrario è una situazione debitoria.

Guadagnare tanto, ma poi avere ingenti uscite, significa rimanere vincolati al proprio lavoro, ossia dover lavorare per mantenere un certo tenore di vita. È quello che succede a tante, anzi tantissime persone, che nonostante i buoni guadagni finiscono con il bilancio di poco sopra lo zero. Far lavorare il denaro per noi, invece, significa creare un flusso di cassa che non dipende dalla nostra attività e che ci permette al contempo di alleggerire la pressione fiscale.

Molti accadimenti nella vita sono al di fuori del nostro perimetro di controllo. Ce lo insegnano ogni giorno le fluttuazioni del mercato azionario, il tempo fuori dalla finestra, il traffico per strada. Possiamo spendere le nostre energie preoccupandoci di quello che non dipende da noi oppure, al contrario, assumerci la responsabilità delle nostre scelte all'interno del perimetro di nostra competenza.

Quale strada hai preso finora e quale vuoi imboccare nel futuro?

Tu in fondo sei l'unico elemento su cui puoi acquisire il totale controllo. Cambia te stesso e cambierai ciò che accade.

Finanza inconsapevole. Finanza consapevole.

Questo titolo vuole essere una provocazione: finanza inconsapevole? Di cosa stiamo parlando? Ogni giorno, come abbiamo visto, entriamo in relazioni di scambio economico con altri soggetti. Pensandoci un attimo possiamo affermare che in qualche modo, in via più astratta e generale, le stesse decisioni su come impiegare il nostro tempo sono una scelta finanziaria. Sia che tu sia uno studente, cresciuto nella convinzione che è importante impegnarsi all'università, prendere voti alti e trovare un lavoro ben pagato e soddisfacente, sia che tu già lavori, come dipendente o in proprio, ecco la questione centrale: perché fai quello che fai?

Spoiler: non c'è una risposta giusta. La domanda sulle motivazioni vuole semplicemente scavare alla ricerca delle radici, ossia la tua consapevolezza. Ogni scelta è ugualmente giusta, quando ti fa sentire realizzato, e capire cosa desideri veramente, prima ancora di ricercare gli strumenti per raggiungerlo, è in realtà parte del percorso per chi si avvicina ad AlfaFin.

Parleremo diffusamente nel paragrafo intitolato “essere” del percorso e dei metodi utilizzati dall'associazione per far ragionare le persone, generando delle esperienze a partire da piccoli giochi che servono da stimolo e provocazione. Mettendoci alla prova impariamo a conoscerci, diventiamo cioè consapevoli uscendo da quella che gli inglesi chiamano mouse trap, ossia la trappola del criceto che corre sulla ruota senza mai andare da nessuna parte. Chi non coltiva la sua consapevolezza in ambito finanziario, infatti, fa proprio questa fine infelice: corre a guadagnare, corre a spendere, a fine mese è nella stessa situazione di partenza e ricomincia la sua corsa fatta di paure mal gestite e soddisfazioni istantanee.

Acquisire consapevolezza in ambito finanziario è proprio questo: capire prima di tutto che noi siamo immersi nella finanza – come scriviamo provocatoriamente “noi siamo finanza”. Poi interrogarci sulle nostre motivazioni, scoprire quello che ci spaventa, quello che ci rende felici, confrontarci con le leve emotive fondamentali che si rivelano nel nostro rapporto con i soldi. Ebbene sì, parliamo di EMOZIONI perché c'entrano molto più di quanto non sembri.

Quindi ricapitolando: questo è un libro per tutti, anche per chi non ha un capitale iniziale da investire, perché lavoriamo con te e su di te, aiutandoti a sviluppare quel mindset che ti permetterà nel tempo di diventare benestante, consapevole e in carica della tua emotività.

Quali emozioni entrano in gioco quando si parla di denaro?

Fondamentalmente due.

La paura di perdere la nostra sicurezza, di non avere di che vivere, o di non essere più in grado di mantenere un certo tenore di vita. Normalmente aumenta con gli anni (perché tendiamo ad avere più persone dipendenti da noi e dalle nostre scelte) e non necessariamente decresce con l'aumentare della ricchezza. Sono tante infatti le persone benestanti, o anche ricche, per le quali il denaro diventa una

fonte aggiuntiva di preoccupazione. Ti facciamo una provocazione: secondo te la ricchezza è una misura oggettiva o soggettiva? Cosa significa essere ricco?

Il desiderio – spesso inquadato, a torto, come avidità – è al contrario il cuore pulsante della nostra aspirazione, ed è un sentimento del tutto LEGITTIMO e NATURALE che si collega a dei meccanismi di gratificazione neurali e al rilascio di dopamina. È normale volere di più, una casa più grande, un'auto più lussuosa, un conto corrente con uno o due zeri in più... Eh sì, pure quello! Se vuoi diventare ricco, smetti innanzitutto di sentirti in colpa per i tuoi desideri.

Come comportarci rispetto alle nostre emozioni?

La paura e il desiderio sono dei sentimenti comuni a tutti noi e generalmente sani. La paura ci allontana dall'oggetto, ci protegge dai pericoli e dall'assunzione di rischi eccessivi, mentre il desiderio ci avvicina all'oggetto, ci spinge a migliorare, crescere, volere di più. Di fronte a queste emozioni, è importante in primo luogo compiere un atto di riconoscimento e legittimazione, confrontandoci con ciò che sentiamo. Osserviamo le nostre emozioni, lasciamole scorrere e poi prendiamo il coraggio a due mani e facciamo un passetto in più, un altro passetto in avanti. Andiamo a scoprire da dove nascono le nostre emozioni.

Ad esempio, di fronte all'ennesimo rifiuto della mia candidatura, potrei domandarmi: perché sto cercando un lavoro? Ho paura di dipendere economicamente dalla mia famiglia, dover tornare a vivere dai miei genitori, essere considerato un fallimento sociale?

Se sono troppo stressato e sotto pressione invece potrei domandarmi: perché lavoro dieci o dodici ore al giorno in uno studio legale che mi sfrutta per pochi soldi? È per farmi una posizione, una rete di contatti da capitalizzare in futuro? È perché i colleghi di qualche anno più senior guadagnano bei soldi e anch'io vorrei poter offrire il pranzo a tutti senza dover fare i conti prima?

Se hai svolto diligentemente questo piccolo esercizio, partendo dalla tua vita e dalla tua situazione personale, sei già davvero avanti. Più impari ad essere lucido e distaccato, meno subisci le tue emozioni. Non sei “finanziariamente inconsapevole”, al contrario ti rendi pronto al cambiamento, a scegliere meglio, a rischiare un po' di più per coltivare TUTTO E SOLO quello che ti rappresenta e può renderti veramente felice.

Un esempio su tutti: il potere della negoziazione

Massimo Malvicini, presidente di AlfaFin e CEO di Cartabianca, porta nell'associazione la sua esperienza di lungo corso nel private banking. Volendo metterla a disposizione di chiunque fosse interessato, ha creato una serie di incontri che si sono svolti il giovedì. Le lezioni, aperte a tutti, pubbliche e gratuite, hanno visto un'ampia ed entusiastica partecipazione e tra queste il modulo più

apprezzato è stato quello sulla negoziazione, forse proprio perché è un argomento che riguarda veramente tutti e di fronte al quale in molti, spesso per paura o per insicurezza, ci sentiamo a disagio.

“La vita non è solo fare la spesa all’Esselunga”, ci ricorda Massimo, “anzi, la vita È negoziazione”. Tutti dovremmo imparare, nel nostro piccolo, a gestire situazioni negoziali.

Un ragazzo che partecipava al corso ha condiviso con il gruppo sua esperienza personale, raccontando cos’è successo a lui quando ha richiesto un aumento di stipendio: “ho detto al capo che le mie spese erano aumentate e avevo bisogno di più soldi. Mi ha guardato ironico e poi mi ha riso in faccia”.

La negoziazione ha un perimetro ampio e, in un caso come questo, si estende a partire dalla manifestazione del proprio valore. Perché l’azienda avrebbe dovuto concedergli un aumento di stipendio? Quali altre leve avrebbe dovuto utilizzare, invece di dichiarare solo il suo bisogno?

Un altro esempio fra tutti? Negoziare con la propria banca, nello specifico sul costo dei bonifici e delle altre operazioni. Si comincia chiedendo spiegazioni, poi informandosi su quali sono le migliori condizioni applicabili. Non aprite il vostro conto corrente online, andate allo sportello e confrontatevi con l’impiegato di turno. Magari riuscirete a non pagare la carta di credito, o strappare qualche piccolo vantaggio. Massimo incoraggia a non firmare mai senza aver prima letto e... discusso! La negoziazione in fondo consiste nel fare richieste e, più se ne fanno, più si moltiplicano le chances di successo.

Sembra così semplice, eppure non lo è. L’ostacolo più grande è infatti quello psicologico. Ci rema contro la paura oppure una scarsa autostima (e forse le due sono collegate). Tantissime persone provano imbarazzo all’idea di parlare con le persone per chiedere favori, ma la paura di ricevere un no, il timore di essere rifiutato ti rende perdente in partenza rispetto alla controparte negoziale.

Ti aiuterà a questo punto sapere un dettaglio di non poco conto: anche il tuo interlocutore è umano e, guarda un po’, prova delle emozioni. Il che significa che:

- anche la nostra controparte ha paura, paura che ci arrabbiamo di fronte a tutti i suoi no;
- anche la nostra controparte vorrebbe piacerci dicendoci di sì e così vederci contenti.

Si tratta solamente di porre la domanda giusta, cioè di creare un alibi per l’altro affinché possa accogliere le nostre richieste.

Facciamo assieme un piccolo esercizio di immedesimazione e mettiamoci nei panni dell’altro: perché l’impiegato della nostra banca dovrebbe far perdere dei soldi al suo datore di lavoro? Ora che vediamo la questione dal suo punto di vista, ci sarà più facile capire quali leve azionare. Diamogli noi la giustificazione, convinciamolo che dire di sì a noi è la scelta migliore forse innanzitutto per lui – cioè per la banca.

Massimo fornisce anche qualche piccolo trucco. “Una strategia fondamentale è quella di non inoltrare una singola richiesta ma fare più richieste contemporaneamente, idealmente tre, di cui una che consideriamo rinunciabile. Questo perché presentare più istanze assieme rende difficile all’interlocutore rispondere negativamente a tutte. Per lo stesso motivo, non chiediamo mai il perché di una sola cosa, chiediamo quattro volte “perché”. Questo aumenterà il nostro potere contrattuale”.

Ad ogni persona dobbiamo lasciare una via di uscita, affinché possa dire di no a qualcosa, in modo da giustificarsi e uscire dall'incontro con la convinzione di aver deciso lui, sentendosi così vincente per l'unico no che ci ha detto, e non perdente per tutti i sì che abbiamo portato a casa noi. Lo sappiamo, è un consiglio che ricorda molto la psicologia femminile... Forse le donne sono da sempre campionesse di negoziazione!

L'ecosistema AlfaFin: facciamo le presentazioni

AlfaFin è un'associazione culturale non profit fondata da Massimo Malvicini e Marco Tridello il primo marzo del 2018 e si rivolge a tutte le persone che vogliono davvero superare le difficoltà e, collaborando, cambiare in meglio la propria vita.

AlfaFin offre ai propri soci formazione collaborativa gratuita e operatività sui temi del business, degli investimenti e della libertà finanziaria.

Ogni mese l'associazione realizza eventi e momenti di formazione. Gli argomenti variano dalla formazione finanziaria teorica e l'attualità alla formazione finanziaria pratica e la crescita personale, a volta invitando un ospite che ha esperienza in un determinato ambito. Gli argomenti trattati finora spaziano dalla finanza personale agli investimenti all'imprenditorialità. Alcuni esempi sono: la finanza comportamentale, il mercato immobiliare, i metodi di gestione del denaro, il rapporto con le banche, il trading, le trappole di marketing e le differenze tra idea e progetto di impresa.

Ma prima di focalizzarsi su determinati argomenti, l'associazione si interessa alle persone, al perché delle loro scelte, alle dinamiche decisionali, ai limiti e alle paure che risultano essere il primo ostacolo alla crescita (non solo) finanziaria. L'intenzione dei fondatori è stata infatti dal principio proprio quella di creare un luogo sicuro e fertile dove ognuno ha la possibilità sia di contribuire, mettendo a disposizione le proprie competenze e voglia di fare, sia di imparare.

Si tratta di una prospettiva insolita sulla finanza perché basata sugli individui, i loro bisogni e le aspirazioni personali.

C'è una parola tra tutte che spiega il metodo utilizzato da AlfaFin: affluenza. Affluenza significa, nelle parole di Marco Tridello, "scegliere di dare sempre il meglio alle altre persone ricevendo il cambio lo stesso, così da vivere un ambiente di crescita continuo e positivo".

Allo stesso modo di quanto avviene all'interno di un organismo vivente, che è in continua trasformazione, l'associazione si basa su due logiche fondamentali: la volontà di crescere e l'impegno di aiutare tutti i soci a mantenere viva questa volontà.

"Per questo motivo", conclude Marco, "AlfaFin è stata sviluppata come la prima vera "palestra della volontà", dove è possibile per ogni socio mettersi alla prova in molti ambiti, maturando una maggiore consapevolezza e sviluppando nuove capacità fino al business reale, senza rischi".

Le 4 malattie che limitano la crescita personale

Prima di allenare i muscoli occorre avere un corpo sano, un corpo non necessariamente perfetto secondo i canoni estetici del momento, ma in equilibrio. E l'equilibrio, a livello interno ci viene dato dalla nostra autostima.

Una buona autostima è fondamentale per costruire le fondamenta della propria esistenza, mentre una scarsa autostima ci pone di fronte a continui dubbi, un eccesso di domande e ostacoli generati da noi stessi il cui unico effetto evidente è quello di allontanarci dal nostro obiettivo.

Massimo ama ripetere che “se non lo hai fatto fino ad ora, è perché da solo non sei in grado di farlo. L’impresa non è un compito, è un’ambizione, il frutto di un desiderio. Crediamo che quando troveremo elementi molto validi, l’associazione farà passi da gigante e le persone otterranno grandi risultati. Ci sono persone che hanno bisogno di essere sollecitate, alcune che hanno bisogno di essere trascinate e poi della spinta in acqua, mentre con altre è meglio lasciare che si prendano i loro tempi in autonomia. L’associazione deve servire da stimolo, da gancio, da compagnia, da spalla su cui piangere quando le cose vanno male, da roccia a cui appoggiarsi quando si è stanchi o sfiduciati”.

Un approccio cooperativo quindi, e che ha l’ambizione di partire dalla radice per arrivare alle foglie, perché i problemi nascono spesso da un dato di fatto molto semplice: ci stiamo ponendo le domande sbagliate. Finché la nostra attenzione rimane sull’oggetto, il denaro, stiamo evitando le domande che contano davvero, quelle che riguardano noi stessi.

L’osservazione di sé non è mai un’operazione semplice, però è un punto di partenza necessario.

Il gruppo, entrando ogni giorno in contatto con persone di tutte le età e le provenienze, si è reso ben presto conto che si possono riassumere in 4 categorie fondamentali i comportamenti che sono di ostacolo a un percorso di crescita personale. Qui di seguito cerchiamo di spiegarvi come farebbe un farmacista, con il relativo bugiardino e, più avanti, vedremo assieme quali “indicazioni terapeutiche” si possono trovare per ciascuno di essi.

- 1. Scusite.** È la malattia di chi individua sempre un problema per ogni soluzione e una scusa per ogni problema. Le frasi tipiche di chi soffre di questo disturbo associano sempre un mancato comportamento – proprio – a una causa esterna percepita come insormontabile. Chi soffre di scusite probabilmente invoca spesso l’altrui perdono, assume un’espressione costantemente apologetical, ma ci sono anche casi opposti di persone che traboccano di aggressività. L’obiettivo nel primo caso è quello di provocare senso di colpa, nel secondo invece è di destabilizzare la controparte prima che questa possa chiedere spiegazioni. Diciamocelo: ogni tanto ci passiamo tutti! Quando lo facciamo spesso, però, mettiamo in atto un meccanismo di auto-sabotaggio.
- 2. Lamentite.** Si manifesta con un diffuso rammarico e senso di (in)sofferenza per qualsiasi situazione negativa, reale o immaginata, di cui, ovviamente, il responsabile è sempre qualcun altro. Il lamentoso ha fatalmente l’ufficio meno luminoso, il caffè più tiepido, è quello a cui rimane incastrata la merendina nel distributore, che piove proprio quando ha parcheggiato distante, che il capo se la prende sempre con lui/lei, che nessuno nota tutto quello che lui/lei fa per gli altri ma sempre e solo le mancanze... Insomma, una persona insopportabile! Vuoi davvero essere ricordato come quello da evitare lungo il corridoio?

3. **Rimandite.** Come scriveva Giorgio Gaber “la rivoluzione oggi no, domani forse, ma dopodomani... Sicuramente!”. Così il rimandante diventa rimandato mentre continua a posticipare le azioni utili per la propria vita. La causa? Spesso solamente un’esagerata paura di fallire, essere vittima degli altrui commenti, di sentir dire “te l’avevo detto”. Tutti abbiamo paura, e chi dispensa buoni consigli, a volte lo fa perché ha ancora più paura di te. Tienilo a mente!

4. **Solite.** La malattia spesso associata a una certa dose di arroganza, sfiducia nell’altro e, diciamo così, malcelata insicurezza. Il solitario può essere altezzosamente arrogante, o semplicemente un emarginato. In entrambi i casi, si è dimenticato che attorno a lui c’è un mondo di persone che – potrebbe perfino sorprendersene – spesso sono molto meno ostili di quanto non immagini! A volte sono addirittura propense ad aiutare, se solo sapessero dov’è, il solitario...

Chi più e chi meno, questi atteggiamenti riguardano tutti noi, così come il nostro corpo, ce lo ha insegnato la pandemia di Covid, è invaso da virus. I virus per la maggior parte del tempo non ci disturbano, al punto che neppure ce ne accorgiamo. Almeno finché non scoppia una malattia!

Come si curano queste “malattie” dell’animo? Con l’assunzione di abbondanti dosi di responsabilità, credibilità, forza di volontà e spirito di condivisione. Questi sono i pilastri su cui AlfaFin fonda la sua filosofia della cura e del continuo miglioramento in spirito collaborativo. Essere credibili dona vantaggi nella vita quotidiana, mentre accettare le conseguenze delle proprie azioni aiuta a identificare i propri limiti e iniziare a lavorarci.

Da dove si parte? Qualche piccolo spunto...

- Impara a suddividere gli ostacoli in sotto-problemi più piccoli e gestibili;
- dividi i compiti in task, così da avvicinarti in modo graduale al tuo obiettivo;
- ricordati che non sei solo e attorno a te ci sono persone che possono aiutarti ad ottenere ciò a cui aspiri in modo più efficace e RAPIDO.

Questa cura può andare avanti tutta la vita, crea una forte dipendenza e si alimenta delle tue azioni quotidiane.

Quali sono i rischi?

Sviluppare le tue potenzialità, raggiungere la soddisfazione personale e coltivare un entusiasmo contagioso. Inizia solo se sei pronto a migliorare e condividere la tua crescita con altri!

La storia di Luca

Luca, lo chiamiamo così ai fini del nostro racconto, è un personal trainer apprezzato nell'ambiente. Il suo lavoro gli piace perché da sempre ama il mondo del fitness e le giornate in palestra, a contatto con le persone, gli permettono di mettere a frutto le sue capacità relazionali. In più ha la libertà di essere un libero professionista e tutto sommato si ritiene soddisfatto dei suoi guadagni, questo è vero, eppure alla fine di ogni mese i soldi sembrano... evaporati! Ricordate quanto abbiamo detto all'inizio a proposito della mouse trap? Luca è come il criceto sulla ruota. Avere una partita iva, infatti, significa dover pagare il commercialista, imparare un po' di contabilità, fare fatture, pagare le tasse, i contributi previdenziali, significa che quando ti ammali non lavori, e di conseguenza non guadagni. Le entrate insomma dipendono da diversi fattori, alcuni non controllabili da Luca, mentre le uscite – bollette, rate dell'auto, mutuo e quant'altro – si susseguono inesorabili, portando il bilancio di fine mese quasi a zero. Insomma, è una libertà che sta pagando con una buona dose di stress e incertezza.

Massimo un giorno decide che è giunto il tempo di iscriversi in palestra e lì conosce Luca, con cui entra fin da subito in empatia. Luca capisce al volo che Massimo non è uno sportivo né ha l'ambizione di diventarlo, così le sessioni si adeguano al ritmo del cliente, includendo chiacchierate e scambi di opinioni, fino a quando Massimo gli pone la faticosa domanda: qual è il tuo sogno?

Luca è anche un ragazzo ambizioso e un desiderio ce l'avrebbe: creare una palestra mobile a bordo di una roulotte che possa raggiungere le persone in ogni luogo di Milano, senza bisogno di attraversare la città per allenarsi. “Non sei tu che vai in palestra, ma la palestra che viene da te”, questo lo slogan che ha in mente Luca per proporre la sua idea. Massimo è scettico, intravede diversi problemi e criticità nel modello di business perché una palestra mobile significa igienizzazione costante, spazio limitato e quindi ricavo limitato; significa, secondo lui, un business non sostenibile, ma gli propone comunque di svolgere un sondaggio per verificare se esiste un interesse reale da parte delle persone.

Le collaborazioni con AlfaFin iniziano spesso così, nell'intersezione tra un rapporto umano, la sfida generata da un'ambizione, l'umiltà di saper ascoltare e cambiare, o modificare, la propria idea quando necessario. A chi entra nel gruppo è richiesto di portare la voglia di crescere e mettersi in gioco (e in discussione!), mentre in cambio riceve suggerimenti e formazione gratuita.

Ogni giorno l'associazione aiuta infatti aspiranti imprenditori a disegnare il loro progetto con maggiore consapevolezza e chiarezza, mettendo a disposizione il network di contatti e le competenze necessari per trasformare un'ambizione in un business plan. Non si chiede capitale iniziale, la competenza viene acquisita strada facendo e assieme a quella le relazioni e informazioni necessarie per approdare a un progetto reale.

Abbiamo introdotto l'incontro tra Luca e Massimo e il metodo AlfaFin, sottolineando l'importanza di essere flessibili e impegnarsi in prima persona per realizzare il proprio sogno, sia questo fondare un'impresa o semplicemente raggiungere una condizione di maggiore competenza finanziaria (non siamo tutti futuri imprenditori, per fortuna, sennò chi sarebbero i dipendenti? Chi gli autonomi? Chi gli investitori?).

Luca si è coinvolto attivamente fin da subito e ha dimostrato la sua intraprendenza distribuendo i questionari, facendo ricerche, eseguendo i compiti che di volta in volta Massimo e Marco gli assegnavano. Il suo percorso infatti è stato progressivo e guidato.

Una volta predisposto il questionario, attraverso gli amici, i gruppi di fitness e le proprie conoscenze è arrivato a collezionare un numero soddisfacente di dati, in modo da poter valutare la fattibilità della sua idea. La risposta? A troppo pochi interessava la palestra mobile.

Chi vuole fare impresa si sentirà dire tanti no, e un po' alla volta deve imparare a farci il callo. I momenti di scoraggiamento sono inevitabili, così quelli in cui ci sentiamo confusi e non sappiamo come affrontare un problema. Quando ha letto gli esiti dei questionari, il sogno di Luca di diventare imprenditore ha subito una battuta d'arresto.

A salvarlo sono state la modestia, la capacità di ascolto e di accettare i consigli e l'evidenza data dal mercato. Di fronte a questo insuccesso infatti c'era anche un'opportunità, quella di osservare il sondaggio per quel che era, con freddezza e distacco, e iniziare a considerare delle altre possibilità.

Sorge a questo punto una nuova domanda: cos'hanno rivelato le risposte degli intervistati? Ad esempio, che molte persone cercano una fisicità acquatica, e che pagherebbero volentieri per essere affiancati da un nutrizionista. Ecco il punto di partenza. Oltre la siepe non c'è più il buio, ma l'inizio di un nuovo percorso. Marco e Massimo non hanno fatto altro che metterlo sulla strada indicata dal mercato, spronandolo ad approfondire questa direzione, adottando un atteggiamento tipicamente imprenditoriale, con quel misto di fiducioso ottimismo e pragmatico realismo che sono caratteristici di chi si mette in gioco per realizzare la propria visione.

L'idea iniziale di Luca, con l'aiuto del gruppo, ha preso inaspettatamente un'altra strada, dalla roulotte alla piscina, dove lo aspetta l'avvio della sua impresa.

Cosa differenzia Luca da tanti altri giovani? Forse in primis l'umiltà, che gli permette di essere flessibile e ricettivo rispetto agli stimoli esterni. Spesso l'errore commesso da chi ha un'idea imprenditoriale è quello di "fissarsi" su un progetto di business diventando impermeabili ai consigli. Se la determinazione è una qualità fondamentale in chi vuole fondare un'impresa, l'incapacità di ascolto diventa invece il primo ostacolo alla sua realizzazione.

Luca ha verificato, ha capito, si è affidato e rimboccandosi le maniche ha impiegato la sua energia per sviluppare un business diverso rispetto al progetto iniziale. L'ha fatto suo realizzandolo. Basterebbe in fondo porsi una semplice domanda: è più importante avere un'idea o concretizzarne una?

Vuoi sapere come prosegue la storia? Luca ha iniziato e studiare un mondo che non conosceva e ha scoperto che in piscina si possono svolgere una grande varietà di esercizi. Così il gruppo ha definito gli spazi, la struttura, ideato e creato gli strumenti necessari, depositando infine il progetto a nome di tutti.

A questo punto occorreva ampliare la cerchia di persone coinvolte e così la squadra è andata alla ricerca delle competenze mancanti, contattando gli esperti del settore per lanciare la nuova realtà.

Massimo e Marco lo hanno incaricato di prendere tutte le informazioni necessarie per realizzare concretamente la prima piscina.

Luca ha telefonato agli installatori di piscine, ma non è stato un successo immediato. Al contrario la prima telefonata è stata un disastro totale. L'ingenuità che si accompagna all'inesperienza gli ha procurato una vera figuraccia quando al telefono ha chiesto il preventivo per una piscina, senza poi saper specificare null'altro. È stato un po' come andare dal gelataio a chiedere "un gelato". Come farsi fare un preventivo quando non si sa nulla di piscine, o delle attrezzature appropriate all'attività di fitness che stavano sviluppando? Massimo e Marco lo avevano appena lanciato in acqua "con il salvagente ma senza scivolo", come ama dire Massimo.

Abbiamo citato l'umiltà. Cos'altro ha Luca? La faccia tosta e la determinazione di buttarsi, confrontandosi di ciò che non sa, quindi con la sua ignoranza. Questa è la strada maestra se vuoi migliorare e imparare cose nuove. Ti è mai successo, quand'eri in classe, di avere una domanda in mente ma di non alzare la mano per farla? Forse non avevi capito una parte della spiegazione e non volevi sembrare stupido davanti ai compagni, o al professore, oppure la tua domanda non ti sembrava abbastanza buona. È arrivato il momento di alzare la mano, perché solo confrontandoti con quello che non sai, potrai migliorarti, imparare e acquisire fiducia in te stesso. Cerchiamo di vergognarci delle cose importanti e coltiviamo l'autostima!

Perseverando, telefonata dopo telefonata, Luca ha gradualmente appreso il linguaggio e grazie anche alla gentilezza e alla collaborazione dei fornitori è diventato nel tempo lui stesso "uno del settore". Oggi può confrontarsi da pari con costruttori di piscine, gestori delle palestre e fornitori di attrezzature. Ha sviluppato nuove competenze, sviluppato un progetto che sta andando avanti e adesso, nonostante gli evidenti rallentamenti dati dal periodo di pandemia, il gruppo è arrivato a discutere con proprietari di piscine e palestre, oltre che con personalità rilevanti del settore acquatico, per definire al meglio come procedere e stabilire le prime partnership.

Questo è il percorso di Luca, che è un esempio ricco di incroci e ad ogni incrocio si trova AlfaFin, a volte punzecchiando, talaltra dando una spinta, altre volte rincuorando, stimolando un cambio di prospettiva, incoraggiando a non demordere.

Un altro caso: il brand psicologi

Franco (altro nome di fantasia), si è rivolto ad AlfaFin con il desiderio di creare uno studio associato per psicologi. L'associazione (grazie all'esperienza di Massimo e Marco), utilizza spesso il metodo del sondaggio come strumento pratico e flessibile per ottenere preziose informazioni sulle preferenze del mercato potenziale. Per avere delle risposte significative è di cruciale importanza saper sviluppare delle domande che siano coinvolgenti, istruttive, non banali e disegnate attorno al progetto di impresa. Si vuole evitare che le persone rispondano in modo inautentico, magari per semplice desiderio di fare bella figura, ma altresì che una formulazione contraddittoria, poco chiara o ripetitiva possa far abbandonare a metà o falsare i risultati. Attraverso questo chiavistello si estrapolano i desiderata dei potenziali fruitori, spesso diversi dall'idea dell'aspirante imprenditore, che è sicuramente frutto di tante notti insonni, batticuori, accesi confronti con amici e parenti, eppure più spesso di quanto non si vorrebbe ammettere è lontana, lontanissima dai bisogni (o desideri) dei clienti potenziali!

Nel caso di Franco, il sondaggio ha fatto emergere che non esiste un brand di psicologi, come avviene invece per i dentisti e altre realtà.

Il lavoro qui è stato prettamente psicologico (sembra un gioco di parole ma non lo è!), per la ricerca di un'identità di categoria che fosse sfruttabile come leva di marketing. Il gruppo ha cominciato quindi a ragionare, ad esempio, su come devono essere la location, l'ambientazione dello studio e quali caratteristiche mettono a loro agio i clienti, spingendoli a scegliere QUEL centro e non un altro.

Ogni persona è un sogno, una ricerca, un approfondimento. Alcune persone si avvicinano all'associazione perché stanno studiando economia e vogliono approfondire l'aspetto applicativo nella loro quotidianità, mentre altri non amano i numeri e cercano qualcuno che riesca a semplificare tematiche astratte e spesso percepire come estranee. Ci sono poi coloro che aspirano a diventare imprenditori, partendo da zero oppure sfruttando una professionalità consolidata nel tempo. Oggi può trattarsi di mettere in piedi una palestra in piscina, domani di sviluppare una brand identity per gli psicologi, dopodomani invece può trattarsi di creare un servizio di consulenza fiscale rivolto ai dipendenti.

AlfaFin si muove in modo ampio con l'ambizione di proporre un metodo, e un modo di lavorare, profondamente diverso dall'approccio tradizionale fondato su competizione e antagonismo. Con AlfaFin si entra a far parte di una squadra. A volte si dà, a volte si riceve ma in ogni caso si sa di avere qualcuno con cui confrontarsi e a cui fare riferimento nello sviluppo del proprio percorso. Parlare solo di associazione no profit o di alfabetizzazione finanziaria non rende giustizia all'ampiezza e alla qualità delle esperienze di chi si avvicina a questa realtà.

Uguaglianze matematiche: avere è la somma di fare ed essere

Dopo una prima introduzione alla realtà di AlfaFin anche attraverso le storie dei suoi protagonisti, vogliamo ora andare un po' più a fondo e mettere in risalto alcune formule (non si spaventi chi non ha mai amato la matematica!) sulle quali si base l'attività dell'associazione. Prima ancora che al denaro, infatti, sono formule che si possono applicare alle persone e ai loro comportamenti, mettendo in relazione la nostra personalità e le nostre caratteristiche, con le azioni e le conseguenze, ossia i risultati, derivanti dai nostri comportamenti. Sappiamo, o meglio dovremmo sapere già dai tempi della scuola, che le equazioni sono espressioni simmetriche, nel senso che si possono leggere indifferentemente da destra verso sinistra o da sinistra verso destra.

Così $2+3=5$ ma allo stesso modo $5=2+3$ e se è abitudine consolidata quella di leggere gli addendi nella parte sinistra dell'equazione, qui abbiamo fatto la scelta opposta con un'idea ben chiara in mente: partiamo dal visibile e ci dirigiamo, assieme e molto lentamente, verso l'invisibile, l'essenza. Un po' come farebbe un chimico osservando un oggetto e poi esaminandolo al microscopio! Ma partiamo dal visibile...

A destra: Avere

Cos'hai oggi? Cosa vorresti avere tra dieci anni?

Alcuni di noi sono naturalmente portati a pensare al futuro e ragionano in linea retta, mentre altri vivono in modo ondivago, trasportati dalle correnti della vita, sospinti dalle emozioni. Il nostro carattere ci identifica, mentre le nostre scelte determinano le direzioni percorse. Lungi da noi giudicare o proporre soluzioni buone per tutti!

Ci piace però fare delle ipotesi e le nostre sono che: se stai leggendo questo libro, probabilmente non sei soddisfatto della tua situazione economica attuale e, sia che già lavori, sia che tu stia ancora studiando all'università, ti sei posto il problema e stai cercando attivamente delle risposte.

Ti basterà qualche minuto per elencare quello che hai oggi. E a questo punto te ne servirà qualcuno in più (senza cadere in crisi esistenziali INUTILI) per rispondere alla seconda domanda: "tu, sì proprio tu, cosa vorresti avere tra dieci anni?"

No. Non è una domanda facile e quindi non scoraggiarti se ancora una risposta chiara non ce l'hai. Porti di fronte alla domanda ti sarà molto utile in futuro, perché accenderà una sensibilità e una ricettività che forse finora erano rimaste assopite. Ora puoi mettere una matita su questa pagina e lasciar riposare il libro per un po'. Le risposte, ha detto qualcuno, arrivano quando smetti di porti la domanda.

A sinistra: Fa(tica)re

Chi comincia un capitolo con una formula matematica e tre numeri gettati al vento, è quasi costretto a proseguire con una nuova formula, e nel nostro caso si tratta del vero cuore di questo libro, ossia

l'insieme di comportamenti e più in generale l'atteggiamento che l'associazione si aspetta da te quando entri a farne parte.

Se dovessimo tracciare la lista dei buoni affiancata a quella dei cattivi e riassumerla in pochi tratti, le due colonne apparirebbero più o meno così:



Potremmo andare avanti ma già questo è uno schizzo efficace e quindi ora ti tocca il formulone riassuntivo, che è:

$$\frac{\text{BENESSERE}}{\text{Successo}} = \frac{\text{Impegno} \times \text{Tempo}}{\text{Arroganza} \times \text{Fretta}}$$

È arrivato il momento di soffermarci su un aspetto tanto ovvio quanto sottovalutato: i tuoi risultati dipendono dai tuoi comportamenti. Cioè la fortuna esiste, le precondizioni che condizionano, anche, però la rilevanza dei TUOI comportamenti ai fini dell'ottenimento del risultato sperato incidono di

gran lunga più della fortuna, delle conoscenze o del capitale iniziale. Se guardiamo a degli esempi concreti, vediamo infatti che:

- i figli dei milionari molto spesso NON sono imprenditori di successo. Esiste non a caso il detto “una generazione crea, la successiva mantiene, la seguente distrugge”. Quindi: chi nasce ricco (o benestante) spesso non diventa significativamente più ricco (o più benestante). Non c'è correlazione diretta tra denaro posseduto e denaro creato;
- questo si applica anche alle conoscenze (i figli dei notabili spesso crescono tra amici altrettanto ricchi/benestanti, eppure...);
- avete mai sentito di imprenditori seriali, founders di XXXXX, che devono il loro patrimonio iniziale a una vincita al Superenalotto? Vi siete mai chiesti che fine fanno i vincitori del Superenalotto? Non possiamo certo definirli sfortunati. Sono forse le persone più fortunate in assoluto sulla faccia della terra, statisticamente parlando. Eppure...

Quindi? Dopo questi tre esempi, ti sarà ancora più palese che: ciò che hai dipende DIRETTAMENTE da ciò che fai.

E tu cosa stai facendo? Soprattutto: cosa stai facendo per migliorare?

La conquista del tuo benessere (finanziario e non) ti richiede un impegno attivo. Come ogni relazione del resto. Inizia ad osservarti, prendendo nota dei tuoi comportamenti e mettendoli in relazione con i tuoi obiettivi. Luca, il ragazzo della palestra mobile, ha saputo rendersi flessibile nel cambiare direzione, ascoltare, approfondire energia e dimostrare impegno attivo nel progetto. I suoi comportamenti erano coerenti con la volontà di fondare un'impresa e di farlo all'interno di un contesto “facilitato”, da cui poteva trarre supporto.

Ti sei mai chiesto l'origine di un'apparente contraddizione: sei convinto di desiderare qualcosa, eppure i tuoi comportamenti vanno esattamente nella direzione opposta? Ti sei mai chiesto perché a volte sei proprio tu ad auto-sabotarti?

Arriviamo così al terzo punto.

+ Essere

L'associazione offre agli aspiranti associati a seguire in via preliminare il Percorso Essere per poter passare alla parte attiva. Il corso è gratuito e si articola in quattro incontri di una giornata ciascuna, durante i quali vengono proposti ai partecipanti giochi ed esperienze interattive.

Un piccolo spoiler: ad ognuno viene dato un libro: “Life – la tua vita le tue scelte” in cui si pone il lettore di fronte a delle decisioni obbligate, partendo da quando si è piccoli e poi via via lungo la propria vita, durante la maturità e fino alla fine. Una fine che è quasi sempre infausta. Il libro propone un percorso che ci obbliga ad un confronto diretto, autentico e mai scontato con le spesso imprevedibili conseguenze che nascono da scelte apparentemente facili.

“Mamma mia che cinici!” Avrai pensato. Proprio il contrario. Saremmo cinici e parassiti se sfruttassimo la tua fretta per proporti un elenco di regole calate dall’alto, fingendo di poter risolvere ogni tuo problema per osmosi e magari facendoti pagare un sacco di seminari e workshop per migliorare la tua autostima. Al contrario, diciamolo pure ancora una volta, ti proponiamo un ecosistema, una piattaforma esperienziale e formazione gratuite, in cambio della tua attenzione, del tuo impegno e della tua collaborazione.

Ora però torniamo all’argomento principale: come (sperare di) fare le scelte giuste per la nostra vita?

Imparando, o meglio scoprendo, anzitutto chi siamo. Le spirali di pensiero sono un esercizio, inventato da Marco, che gioca sulla scoperta delle visioni positive e negative degli obiettivi e sull’alto numero di step richiesti, per traghettare i partecipanti lontano dalle idee iniziali fino alla parte in ombra, le loro paure, e dunque il lato più emotivo e inaspettato.

L’esercizio serve a capire la predisposizione della persona a mettersi in gioco per realizzare il proprio obiettivo. Attraverso delle piccole esperienze che vengono proposte ai partecipanti in assenza di contestualizzazione, si cerca così di avvicinare ciascuno alle proprie aspirazioni e fragilità, creando consapevolezza negli ignari corsisti.

“Parlami per un minuto di questo tappo di bottiglia...”. Esordisce Marco Tridello, e già legge l’imbarazzo sui volti di chi è seduto in cerchio. “Il primo è sempre il più sfortunato, serve da capro espiatorio” racconta Marco “e spesso insegna agli altri a confrontarsi con il disagio provocato dallo stare in silenzio”, ma è anche il più fortunato perché ha la possibilità di dare il via a tutto.

Gli organizzatori dettano le regole o talvolta le omettono per vedere misurare la resilienza del gruppo in assenza di vincoli stringenti. Durante gli ultimi esercizi stanno già tutti pensando non più all’esercizio, quanto alle motivazioni recondite di chi lo ha ideato perché si sono resi conto che all’interno di questi laboratori non esistono risposte giuste o sbagliate, esercizi ben fatti o mal fatti. La prova sta nell’atteggiamento, nel proprio coinvolgimento e nell’interesse a capire le dinamiche sottostanti. La pandemia ha purtroppo costretto l’associazione a sospendere queste attività, che però verranno riattivate appena l’emergenza sanitaria sarà cessata.

Come nasce il Percorso Essere?

I corsi spesso raccontano storie dall’esterno, lavorano sulla drammaturgia ma spesso in modo passivo. Chi vi partecipa guarda un film dove gli attori sono altri. Durante una vacanza in montagna, ospiti di Massimo, emerge l’idea di creare un momento diverso, nuovo, attraverso il quale attivare una ricerca, quasi una caccia al tesoro articolata in esperienze di gruppo e individuali. Inizialmente pensato come ciclo di 12 incontri da 2 ore ciascuno, nel tempo invece arriva alla sua strutturazione attuale, con argomenti e attività che, durante la prima edizione, vengono spesso definite nel dettaglio solamente poche ore prima dell’incontro.

“L’imprenditore spesso non è colui che risolve i problemi, ma colui che si crea dei problemi per poterli poi risolvere”, afferma Massimo. Riflettere su cosa si può inventare per generare un

cambiamento nelle persone, non è lavoro da poco. Il percorso, nato dal desiderio di offrire un'esperienza unica, si è sviluppato nel corso delle edizioni limando e affinando le attività, correggendo il tiro dove necessario. Nella ripetizione si migliora e nelle tematiche si sviluppa la creatività attraverso il gioco e l'esperienza diretta, a volte individuale e altre volte di gruppo, talvolta mettendo gruppo contro capogruppo. Le esperienze individuali entrano così in relazione con la dinamica collettiva. Nello spirito di AlfaFin c'è in fondo anche l'animo dell'autore televisivo, che crea dinamiche interne per generare movimento, e in quel movimento costringere i partecipanti a compiere la propria scelta. "Perché la vita è scelta", conclude Massimo.

L'associazione non mira a guadagnare sfruttando gli associati come fa chi vende corsi dal costo sempre più alto, ma assieme a loro grazie a ciò che si sviluppa insieme collaborando. Questa è probabilmente la differenza principale rispetto alle numerosissime attività di coaching ed empowerment che vengono oggi offerte sul mercato.

Far ragionare le persone, nelle intenzioni di chi ha inventato il percorso, significa creare esperienza, perché il momento in cui ci poniamo le domande è quello in cui diventiamo consapevoli.

"Il percorso essere è molto costoso, perché si paga con il proprio tempo, con la fatica, la dedizione di chi volontariamente vi partecipa e la curiosità che va tenuta viva", racconta Massimo. E con la propria energia, aggiungiamo. Forse proprio per questo motivo non tutti la prendono bene. Le leve emotive azionate mettono i partecipanti di fronte a prospettive scomode, facendo emergere anche lati del carattere con cui non ci vogliamo confrontare. Alcuni abbandonano, altri si chiudono in sé stessi. Chi resiste invece ha la possibilità di scoprire davvero cosa significa la realtà di AlfaFin, la sua anima fatta di piacere per la scoperta, gioco, partecipazione e crescita. Tutti assieme e grazie al contributo di tutti.

Da parassita ad affluente

Ogni cambiamento richiede una grande dose di impegno, fatica, e porta con sé una bella dose di incertezza. E non è detto che tutti dobbiamo cambiare (anche se il fatto che tu stia leggendo ci mette una pulce all'orecchio...).

A partire dal percorso di autovalutazione, AlfaFin ti affianca nel cambiamento, aiutandoti a realizzare te stesso, coltivando la tua parte migliore in ogni momento e in ogni attività. Nel caso di Luca si è trattato di permettergli di sviluppare un *mindset* imprenditoriale e supportarlo nell'acquisizione di competenze (e linguaggio) che oggi gli stanno permettendo di entrare in un altro mercato.

Robert Kiyosaki, nel suo bestseller internazionale “*Padre ricco Padre povero*” riassume in 4 quadranti le possibili posizioni individuali in materia finanziaria secondo il seguente schema:

Dipendenti	Titolari e proprietari di sistemi di impresa
Autonomi	Investitori

Per un buon gruppo di persone la transizione, nel corso della vita, è quella da una condizione di lavoro subalterno a quello di lavoratore autonomo. È il ciclo naturale in diverse professioni (pensiamo ad esempio agli artigiani) dove l'esperienza si traduce in una progressiva autonomia e nell'ambizione ad aprire la propria partita IVA. Sebbene questo garantisca ampi margini di libertà e autodeterminazione, la scelta risulta essere gravosa dal punto di vista fiscale e, se ricordate quello che ci siamo detti, è il punto di partenza della storia di Luca.

Kiyosaki mette in luce invece come i ricchi si posizionino nei due quadranti a destra: rispettivamente quello degli investitori e dei titolari e proprietari di sistemi d'impresa. Questi ultimi corrispondono ai soci, azionisti, proprietari di immobili (messi a reddito) e detentori di royalties. Secondo Kiyosaki, raggiungere questi quadranti dovrebbe essere l'ambizione di chiunque voglia accumulare denaro.

A questo punto della vita, dove ti trovi? Andando ad osservare la tua situazione finanziaria, può darsi che tu abbia il piede in più di un quadrante, ma considerando i tuoi attivi totali diremo che appartieni “in maniera prevalente” a un quadrante piuttosto che all'altro, in base alla percentuale di reddito proveniente da questo.

Fai attenzione: se hai rendite da attività come il trading ma devi passare la giornata a controllare l'andamento degli strumenti finanziari oppure da una passione che hai avuto la capacità di monetizzare ma che ti impegna quanto un lavoro “classico” sei un autonomo, non un investitore o un proprietario di sistemi.

Per essere realmente investitore le tue rendite devono essere abbastanza ampie da coprire tutti i tuoi costi e tu, al massimo, gestirle con una minoranza del tuo tempo. Vale lo stesso per i proprietari di sistemi: puoi anche avere una azienda da migliaia di dipendenti e milioni sul tuo conto in banca ma

se tutta la tua vita è dedicata al lavoro, tanto che passi molto più tempo tu in ufficio dei tuoi dipendenti, non stai agendo come proprietario del sistema ma come un dipendente da esso, anche se sulla carta ti appartiene. Sia chiaro: non c'è nulla di male in tutto questo ma è molto importante che tu utilizzi la massima onestà verso di te quando fai questi ragionamenti.

Noi non abbracciamo integralmente la visione di Kiyosaki, ritenendo che la fonte di gioia per ogni individuo sia differente, e si espliciti non solo nel fattore economico quanto in una serie di attività, relazioni e soddisfazioni di natura emotiva e spesso non quantificabile economicamente.

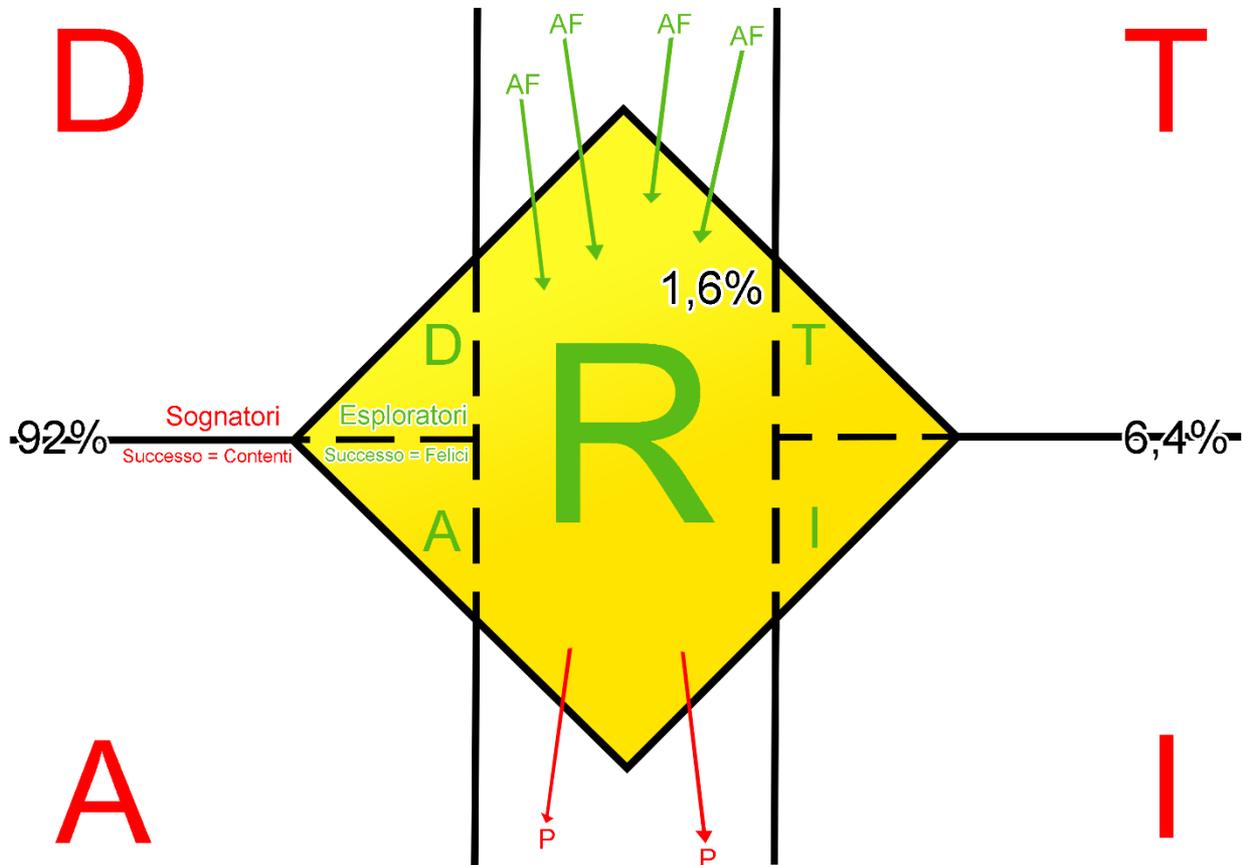
Facciamo allora un esercizio al contrario: ora che hai identificato dove ti collochi all'interno dei quadranti di Kiyosaki, pensa a cosa vorresti avere tra dieci anni, e identifica in quale quadrante si colloca la persona che stai tratteggiando.

Se la tua ambizione è quella di rimanere all'interno del tuo attuale quadrante, allora puoi, anzi dovresti, rimanere dove sei e concentrare le energie sull'elevare la tua posizione all'interno del quadrante stesso.

Se al contrario la tua realtà attuale e le tue ambizioni si collocano in regioni diverse, continua a leggere, perché possiamo aiutarti a cambiare quadrante. Dovrai però cominciare mettendo in discussione quello che ti ha portato alla tua condizione attuale.

Cambiare, che bello, ma che paura! E soprattutto... Come si fa?

Nessuno te lo insegna, tracciando una strada che in fondo è individuale e irripetibile. E non possiamo farlo neppure noi al posto tuo. Tuttavia, AlfaFin sviluppa metodi per aiutarti lungo il percorso e a questo scopo abbiamo lavorato ai 4 quadranti tradizionali di Kiyosaki inserendo una R centrale, una R che rappresenta le tue Relazioni e i tuoi Risultati.



L'importanza delle relazioni non viene mai adeguatamente valorizzata, portando le persone a ritenere che lo sforzo, e il merito, siano unicamente individuali. Così non è, e ce lo insegna la storia. Infatti, tutte le grandi scoperte e opere d'arte nascono in un contesto socioculturale che ne permette lo sviluppo. Gli artisti si riuniscono da sempre in correnti, si misurano l'uno con l'altro, arricchendosi nella reciproca contaminazione. Pensano assieme, ancor prima di dipingere. E lo stesso può dirsi degli inventori e degli scienziati, di cui rimangono nei secoli gli scambi epistolari, il reciproco validare e confutare per giungere a progressi che sono oggi patrimonio dell'intera collettività. Questo per dire che le persone di cui ci circondiamo, la qualità cioè delle nostre relazioni è fondamentale per il nostro sviluppo.

Nella R che abbiamo scritto dobbiamo sforzarci di far entrare gli Affluenti ed espellere i Parassiti. Abbiamo già utilizzato queste due categorie in precedenza. Ora andiamo a guardarli più da vicino.

Chi sono i Parassiti?

I parassiti sono persone che, usando la tua fretta e la tua volontà di riuscire, ti tolgono possibilità e ti rallentano sfruttandoti solamente per il loro beneficio. Mirano solo alla propria crescita a discapito di quella altrui, con qualunque mezzo, ed è di vitale importanza saperle trattare, evitare o neutralizzare quando necessario.

In particolare, citiamo: i criticoni seriali, gli spaventati dalla vita e gli sfiduciati, ma anche al contrario chi fa leva sulle tue paure per usarti e più in generale le persone che ti allontanano dai tuoi obiettivi personali, la cui vicinanza ha l'effetto di intaccare la tua autostima. Attenzione a questo spoiler: le critiche sono sane e utili solo quando sono motivate, oggettive e ti danno la possibilità di reagire attivamente, oltre che essere rispettose.

Esistono al mondo diverse varietà di parassiti: alcuni sono facilmente identificabili perché intaccano chiunque si avvicini loro **da subito**, mentre in altri casi può essere più difficile identificarli perché questi sembrano togliere energia soltanto a te, mentre risultano neutri (o perfino positivi) per altre persone. Bene, per te non fa alcuna differenza! Non stai giudicando la singola persona, ma valutando in modo obiettivo e onesto l'effetto che ha SU DI TE.

Pensa a quelle persone che prima ti fanno promesse e ti prospettano grandi cose poi, al momento del dunque, trovano un modo per rimangiarsi tutto e tentare di far sentire te in colpa anche accusandoti ingiustamente o inventando accuse assurde che puoi dimostrare facilmente come false. Quando poi dimostrerai la loro falsità faranno l'unica cosa che sono in grado di fare: ti ignoreranno e proseguiranno nella loro falsità.

Ecco alcune domande che ti aiuteranno a capire se ti trovi di fronte ad un agente parassitario:

- Come ti senti dopo aver parlato / interagito con quella determinata persona?
- Sei più forte e in forma, o al contrario sei stanco e anche il tuo umore è peggiorato?
- Hai ricevuto delle critiche infondate o dei messaggi sminuenti?
- Ti senti ingiustamente attaccato e hai dubbi sulle reali motivazioni di chi ti critica?
- Ti senti svalutato o, peggio, usato?

Ascolta le tue emozioni e capirai in fretta chi puoi individuare come parassita all'interno della mappa delle tue relazioni.

E gli Affluenti?

Gli affluenti, al contrario, sono le persone che, pur conoscendo la tua fretta e voglia di riuscire, decidono di non sfruttarla anche se potrebbero facilmente. Quando ti criticano lo fanno per il tuo bene (anche se magari non sempre lo fanno bene!). Sono individui che ti donano nuova conoscenza, idee,

energia. Emotivamente si associano ad uno stato di movimento dinamico, armonioso, e appagamento emotivo. Se dopo aver trascorso del tempo con una persona senti aumentare la tua bellezza, intelligenza e sicurezza di te: complimenti, probabilmente hai avuto la fortuna di imbatterti proprio in un affluente!

Facciamo qui una piccola (ma forse non inutile) precisazione. Non è tutto oro quel che luccica: i bravi venditori sono abilissimi nel gonfiare il nostro ego, e così le persone interessate, che fanno leva sulle nostre fragilità e debolezze per trarne un vantaggio personale.

Non ci stiamo occupando di queste categorie di persone – sicuramente parassiti! – bensì di chi GENUINAMENTE esercita un impatto positivo sulla tua vita. E ti sorprenderai a scoprire che di queste persone ne esistono in numero assai superiore rispetto a quanto non ti aspettassi. Ti diciamo di più: quando avrai finalmente chiari i tuoi obiettivi e il modo affluente di perseguirli, queste persone si moltiplicheranno!

C'è una nota a piè di pagina, però. Se vuoi attirare affluenti nella tua vita devi essere, a tua volta, un affluente. Quindi, come dice sempre Kiyosaki (sì, lo citiamo spesso): “più persone servi, maggiore è il tuo successo!”

Il metodo dell'elevazione sociale

Marco Tridello ha sviluppato un metodo per agevolare le persone nell'ottenimento di quello che desiderano grazie alla creazione di reciproco benessere in un ambiente sociale fertile.

Il fertilizzante del terreno è proprio l'affluenza, ossia usando le parole di Marco, “la capacità di effettuare scelte all'interno delle quali cerchiamo di essere al nostro meglio e dare il meglio agli altri e al mondo, senza però lasciare che i “parassiti” si approfittino di noi”.

Decidere di essere “affluenti” non è semplice perché presuppone un profondo lavoro su sé stessi e su tutti i rapporti sociali in essere, per giungere a una condizione di benessere, pace e gratitudine che ci conduca ad un movimento di espansione e di elevazione. Ogni giorno la nostra felicità genera possibilità di realizzazione anche per tutte le persone che fanno parte del nostro ambiente sociale.

Essere “affluenti” in breve significa dare sempre il massimo a persone che fanno lo stesso e imparare a chiedere e dare aiuto, instaurando relazioni profonde e reciprocamente funzionali. Lavorare sulla capacità di dare aiuto disinteressato, di chiederlo normalmente e di accettarlo con vera gratitudine è spesso molto difficile ma cambia completamente la vita delle persone.

Sappiamo che il successo delle nostre azioni dipende, molto più che non dalla buona idea iniziale, dalla nostra capacità di perseverare nonostante i fallimenti e le cadute, mantenendo a fuoco anche (anzi soprattutto) nei momenti peggiori i nostri obiettivi, quando sembra che il sole non sorga mai e che sia rimasto solo il buio della notte. Spesso però lasciamo in secondo piano una circostanza fondamentale, ossia l'importanza delle nostre relazioni per garantirci il successo condiviso. La perseveranza, infatti, è basata non solo sulla nostra forza mentale ma anche MOLTISSIMO sulle persone che fanno parte della nostra vita. Quando siamo circondati da persone che sono in linea con i nostri valori e la nostra visione dell'esistenza, troveremo una spalla a cui appoggiarci nei momenti

di difficoltà e uno sprone in quelli di stanca, perché queste persone condividono i nostri obiettivi e vogliono aiutarci a realizzarli.

La forza e l'energia con cui affrontiamo ogni giornata e problema sono profondamente condizionate dal nostro ambiente sociale. È per questo motivo che il metodo sviluppato da Marco prende il via dallo studio dei rapporti con le persone che abbiamo intorno, a una a una, lavorando sulla progressiva e profonda chiarificazione delle nostre relazioni in un movimento che procede dall'esterno all'interno.

Marco ha definito questo movimento elevazione sociale.

Perseguire l'elevazione sociale significa prima di tutto una cosa: smettere di vivere reagendo a ciò che succede e iniziare a governare la propria socialità in modo da poter fare piani realistici a breve, medio e lungo termine che includano non solo il proprio benessere ma anche quello delle persone che fanno parte della nostra socialità. Se l'obiettivo è la massima espressione di sé, per vivere una vita piena e avere un impatto positivo e importante sul tuo mondo, affluenza e collaborazione diventano le più potenti armi a tua disposizione nella ricerca della felicità e, quindi, del miglioramento sociale.

Il movimento comincia prendendo in considerazione tutte le variabili sociali (amicizie, relazioni familiari, relazioni sentimentali, rapporti di lavoro e professionali) con l'obiettivo iniziale di rendertene consapevole e quindi migliorare progressivamente la rete delle tue relazioni, che vengono trasposte all'interno della mappa sociale, uno schema di studio sociale avanzato (e legalmente depositato) che ti permette di realizzare una completa mappa delle tue relazioni sociali.

La funzione di questa mappa è quella di comprendere il perimetro di ciò che puoi migliorare, quello che vuoi essere e ciò che desideri ottenere fino a renderlo inevitabile, proteggendoti perfino da te stesso, nonostante tutte le tue paure ed esitazioni. L'elevazione sociale è pensata per aiutarti a fare in modo che la tua intera vita prenda la forma delle idee che vuoi portare nel mondo.

Si tratta di uno strumento potente proprio grazie al fatto di andare in profondità su un aspetto che quasi tutti i corsi e i percorsi di formazione non trattano adeguatamente perché non lo conoscono a fondo e non lo hanno mai studiato realmente.

Come mai?

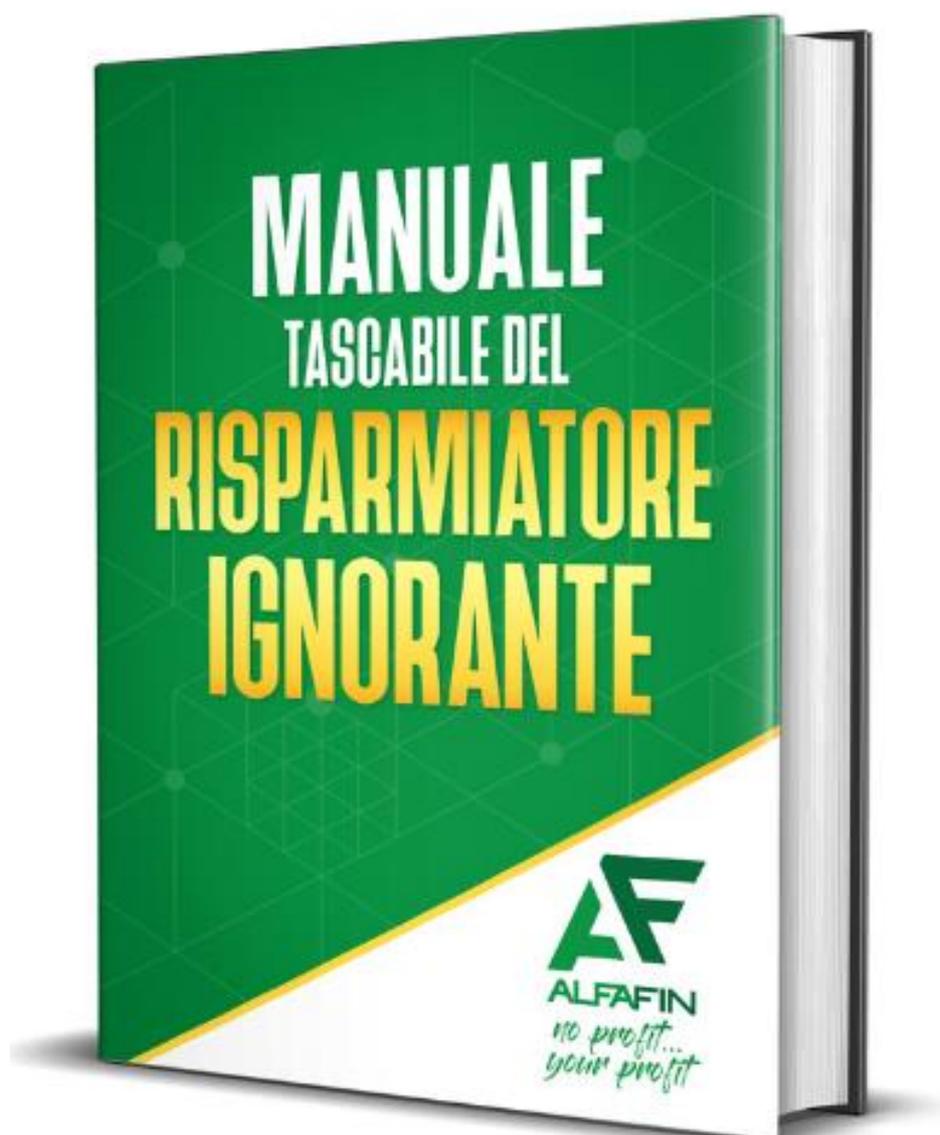
Perché lo studio delle variabili sociali è complesso, profondo, laborioso, tocca ogni aspetto della tua vita e la condiziona profondamente e in molti modi. Lavorare sulla propria socialità non è facile perché mette di fronte a molte scelte e decisioni da prendere ma crea la capacità di costruire l'ambiente sociale che porta benessere condiviso e i risultati che speravi da sempre.

Studiando la tua realtà sociale scoprirai moltissime cose che non ti aspetti e, molto probabilmente, dovrai rivalutare il rapporto con diverse persone. Dovrai rivedere alcuni dei tuoi obiettivi per renderli possibili e perfino inevitabili!

Sarà difficile e talvolta sgradevole ma sarà meraviglioso perché, dopo le fatiche iniziali, inizierai ad utilizzare l'immenso potere dell'affluenza e della leggerezza, rinunciando a rincorrere ciò che desideri (o pensi di desiderare) per iniziare, invece, a creare il flusso degli eventi che possono portarti dove vuoi davvero essere grazie alla tua natura autentica, in modo da renderti visibile alle persone che sono davvero in sintonia con te e i tuoi obiettivi e che per queste ragioni vogliono porsi in relazione con te, perché la reciproca presenza positiva è in grado di migliorare sia la tua sia la loro vita.

Diverrai, per le persone giuste, un elemento favorevole alla crescita, e loro lo saranno per te. In fondo è proprio questo il concetto di affluenza, e AlfaFin vuole essere esattamente questo: un mondo di possibilità che vive attraverso l'impegno di persone volenterose che hanno l'intento di coglierle e condividerle.

Libro Gratuito!



Scaricalo Gratis 

Verso la creazione del benessere

Il motivo per cui abbiamo creato AlfaFin risiede nel desiderio di rendere disponibile a chiunque ne abbia il desiderio gli strumenti per acquisire una competenza finanziaria di base e un network di persone a supporto nel percorso di crescita per la loro personale manifestazione e felicità condivisa.

In queste poche pagine abbiamo affrontato molti argomenti, e ognuno di questi è una piccola finestra che affaccia su un vasto giardino. Non abbiamo quindi pretese di esaustività, ma ci auguriamo che, se hai letto fino a qui, ti sarà più chiaro quali sono i nostri obiettivi e gli strumenti che utilizziamo ogni giorno all'interno di seminari, incontri, percorsi e nelle attività di affiancamento.

Una volta raggiunto questo punto del libro, inoltre, ti dovrebbe essere ancora più evidente come la finanza non sia un argomento da banchieri o milionari. Al contrario è una competenza che tutti dovremmo imparare – un po' come la grammatica, saper far di conto o avere rudimenti di educazione civica minimali.

Abbiamo visto quali sono le componenti psicologiche che influenzano il nostro rapporto con il denaro (la costante tensione tra paura e desiderio), e le “malattie” che ci ostacolano lungo il percorso di crescita.

La nostra visione della finanza personale, come avrai notato, è pesantemente influenzata da valutazioni psicologiche. Se ricordi l'equazione, partiamo dal presupposto che ciò che hai sia la somma di ciò che fai e ciò che sei. Proprio perché i tuoi comportamenti determinano la situazione economica finale, sta a te la capacità di generare nuovi cicli e movimenti che abbiano una direzione.

Ricordi quando abbiamo parlato di mouse trap? Se oggi ti identifichi anche tu come un criceto che corre nella sua ruota, incapace di avanzare e costruire rapidamente una condizione di libertà finanziaria, è perché il tuo fare non ha direzione, o meglio si comprime in un percorso circolare che non ti ha permesso fino ad ora di raggiungere i tuoi obiettivi. Quando smetterai di voler essere un criceto, potrai osservare meglio la tua ruota e uscirne. Già adesso, dopo aver letto queste pagine, sei probabilmente un criceto più illuminato!

Gran parte degli sforzi dell'associazione affondano le radici nella crescita personale proprio perché abbiamo studiato a lungo la relazione tra i tuoi cambiamenti soggettivi e il cambiamento oggettivo. Il movimento può partire dall'esterno, attraverso la mappa delle relazioni, per scendere in profondità dentro di te, e da lì riemergere all'esterno, come avviene per i fiumi carsici che prima sembrano solo piccoli ruscelli di montagna ma poi si manifestano in tutta la loro forza e vitalità.

Una cosa è certa: chi si avvicina alla nostra realtà, porta con sé una grande voglia di imparare e mettere in discussione sé stesso e quello che ha imparato a scuola. Solo così potrai avere l'occasione di migliorare, talvolta sorprendendoti. Dovrai lasciare andare tanti preconcetti per vedere emergere i tuoi veri desideri, e i tuoi sogni!

Eccoci così al punto di arrivo del percorso essere, che è anche il punto di partenza. Ma come, siamo ancora solo all'inizio? Se hai letto bene l'introduzione dovresti saperlo: ti toccherà rimboccarti le maniche... AlfaFin nasce per offrire formazione finanziaria e personale, ed è infatti in questi ambiti che si concentrano i nostri sforzi. Dal momento della nascita dell'associazione, nel 2018, abbiamo realizzato numerose iniziative per tradurre in termini semplici e soprattutto utili i fondamentali della finanza personale, coinvolgendo professionisti del settore, offrendo formazione gratuita e seminari su temi concreti, specifici e soprattutto utili.

Ogni giorno è il giorno giusto per iniziare il tuo percorso di crescita finanziaria e personale. Tanto meglio se con il supporto di AlfaFin.



www.alfafin.org

