



Edizione riservata

IL SALONE DEL RISPARMIO

10, 11, 12 MAGGIO 2022



“Allenare” l’ottimismo, trasformare il futuro

Conferenza certificata EFPA per 1 credito valido ai fini del mantenimento ESG/EIP/EFA/EFP

- Programma -

“Cambia il modo di guardare le cose e le cose che guardi cambiano”
(Wayne Dyer)

Premessa e Obiettivi

Si può parlare di “ottimismo” in un contesto come quello odierno?

Certo la crisi è innegabile, ma come reagiamo ad essa, come cerchiamo tenacemente di uscirne, come ci impegniamo per il superamento delle difficoltà, dipende da come guardiamo le cose, dalle prospettive che utilizziamo per analizzarle.

Anche le situazioni più avverse vengono affrontate con animo più tenace e combattivo se abbiamo la sensazione di poter esercitare su di esse una qualche forma di controllo. Al contrario, le migliori potenzialità ed opportunità possono svanire qualora prevalesse la sensazione di poter fare poco o nulla per risolverle.

Di fronte ad un contesto “imprevisto” come quello attuale, il consulente è chiamato a focalizzarsi sul “change” del proprio (e, laddove necessario, del cliente) Mind Set per confrontarsi con la realtà e scegliere la prospettiva più idonea per affrontare il futuro. Sotto questo aspetto, l’ottimismo diventa la chiave di lettura essenziale per proteggere e, se possibile, migliorare la qualità della relazione con i clienti.

Tenacia, determinazione, fiducia in sé stessi, entusiasmo e, al contrario, apatia, inerzia, rassegnazione, sconforto, sono stati d’animo che marcano fortemente il nostro modo di rapportarci alla realtà, ma che solo parzialmente rispecchiano la natura della stessa e delle sfide che ci pone.

Alcuni leggono opportunità, laddove altri leggono insidie; alcuni affrontano le difficoltà come occasioni, altri come incidenti.

Non si tratta di una predisposizione innata, ma ottimismo e pessimismo sono forme di disposizioni apprese nell’analizzare ed interpretare gli eventi.

Dunque, così come con il pessimismo, con l’ottimismo non si nasce, lo si apprende e lo si allena per trarne il massimo vantaggio, soprattutto nei momenti di crisi. Insomma, più è forte l’avversità più è “irriducibile” l’ottimismo da contrapporre: solo ciò genererà l’entusiasmo necessario per guardare al futuro in maniera più rosea, positiva e favorevole.

Contenuti e temi chiave

- Ottimismo e Pessimismo: due prospettive della stessa realtà
- Ottimismo come scelta e stile di vita
- «*Cambia pensiero e cambi vita*»!
- L'automatismo C³: Criticità, Convinzioni, Conseguenze (meccanismo a catena)
- Il Pessimismo come catena "tossica"
- L'antidoto C⁺⁺: Confutazioni e Conclusioni

Giovedì 12 maggio 2022, ore 11.45 - 13.45

- Il relatore della conferenza -



Raniero Iacobucci

Dopo la laurea in Scienze Economiche e Bancarie presso l'Università di Siena ed un Master in Direzione Aziendale, approfondisce le tematiche relative al marketing e all'organizzazione aziendale.

Dal 1990 progetta e gestisce in qualità di docente seminari relativi al miglioramento delle prestazioni, alla razionalizzazione di strutture organizzative e allo sviluppo delle risorse umane, approfondendo in modo particolare gli aspetti legati alla leadership, alle competenze manageriali, gestione del tempo, qualità del servizio e alle problematiche relazionali e di comunicazione.

È autore di manuali e dispense di marketing.

È docente **Teseo** in corsi presso Banche, Sim, e altri intermediari finanziari.

È già stato relatore al Salone del Risparmio in due precedenti Conferenze Teseo, nel 2015 e nel 2018.