



TTI SUCCESS INSIGHTS®



**Dal bilancio alle emozioni:
perché l'Intelligenza Emotiva è l'investimento
più redditizio per la tua carriera**

Introduzione

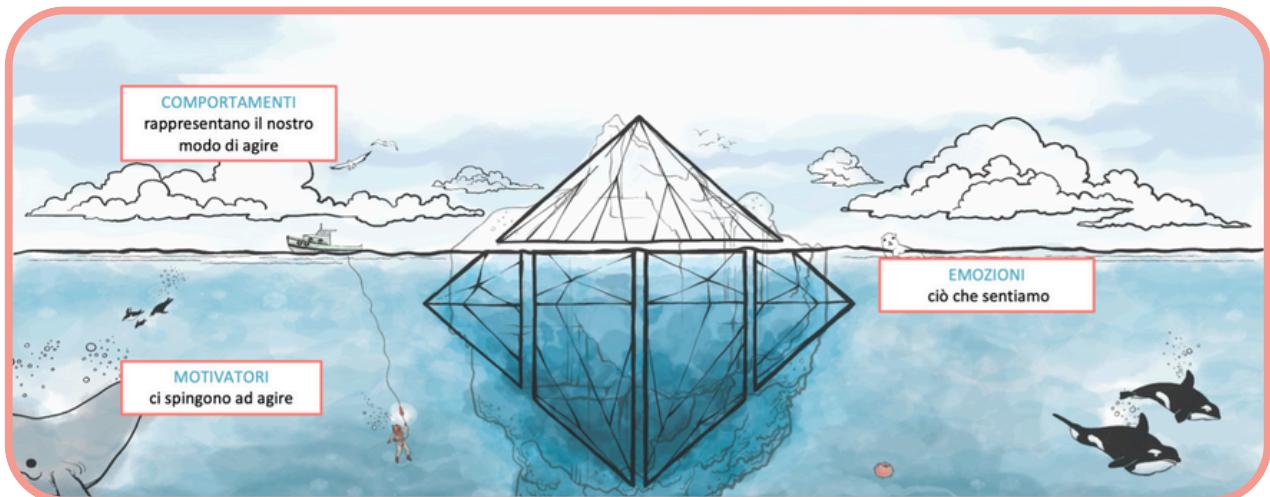
A un/a bravo/a consulente finanziario/a non mancano preparazione e professionalità. *Sei abituato/a a trattare con dati, numeri, rischi e opportunità. Ma ti sei mai chiesto/a se le tue abilità tecniche sono davvero sufficienti?*

Un team di studiosi della Yale University ha scoperto che **l'80% delle persone pensa di avere una competenza emotiva superiore a quella reale**.

Come credi che questo divario influenzi il tuo modo di relazionarti con i clienti? E come pensi che influisca sui tuoi risultati?

Il World Economic Forum indica l'Intelligenza Emotiva come una tra le soft skill più richieste entro il 2030. Non è un caso. L'analisi degli Stili Comportamentali è sicuramente una risorsa preziosa, ma per costruire relazioni solide e durature nel tempo, è fondamentale guardare oltre le apparenze, che sono solo la punta dell'iceberg. È qui che entra in gioco **l'Intelligenza Emotiva, la chiave per capire le motivazioni e le emozioni che guidano i tuoi clienti**.

La competenza emotiva, definita come la capacità di riconoscere le emozioni proprie e altrui, è un fattore distintivo. Le ricerche dimostrano che i manager che la possiedono ottengono performance decisamente superiori alla media. E la buona notizia è che, con il giusto addestramento e attenzione, **è possibile migliorare la propria Intelligenza Emotiva fino al 70%**.



Nella risorsa “Gestisci i conflitti e con-vinci con il metodo TTI Success Insights” abbiamo visto le 5 dimensioni dell’Intelligenza Emotiva che il metodo TTI Success Insights identifica.

1. Autoconsapevolezza



Riconoscere e capire te stesso. Per un consulente, significa comprendere le tue reazioni emotive (ad esempio, di fronte a un mercato volatile o a un cliente in preda al panico) e l’impatto che queste hanno sulle tue decisioni e sulla percezione che gli altri hanno di te.

2. Autoregolazione

Controllare e gestire le tue emozioni, adattandole a situazioni differenti. Immagina di dover mantenere la calma e la lucidità anche quando un cliente è aggressivo o deluso dai risultati.



3. Motivazione

Il processo che ti spinge ad agire. Nel tuo lavoro, una forte motivazione intrinseca ti permette di perseguire gli obiettivi a lungo termine dei tuoi clienti, anche di fronte a ostacoli.

4. Empatia

Percepire e comprendere i sentimenti altrui. Questa è la chiave per stabilire una vera connessione con i tuoi clienti, comprendendo le loro paure, le loro speranze e le loro aspettative nei confronti dei loro investimenti.



5. Abilità Relazionali

Coltivare relazioni e reti relazionali. La capacità di costruire e mantenere un network di fiducia è vitale per espandere la tua clientela e collaborare efficacemente con colleghi e partner.

L’autoconsapevolezza è la capacità di riconoscere e comprendere gli stati d’animo, le emozioni e le pulsioni personali, e relativi effetti sugli altri.

La **motivazione** è la passione impiegata nello svolgere attività/lavorare al di là della retribuzione e dello status persona, una propensione a perseguire degli obiettivi con energia.

L’autoregolazione è l’abilità di controllare e/o reindirizzare impulsi e stati d’animo più o meno disturbanti, ed è la propensione a sospendere l’immediata reazione per poter pensare prima di agire.

L’empatia è la capacità di comprendere appieno lo stato d’animo dell’altro.



Le **abilità relazionali** si riferiscono alla capacità di gestire le relazioni e di costruire un network.

Vediamo ora come queste dimensioni si intrecciano con i quattro Stili Comportamentali base (Rosso, Giallo, Verde, Blu) e come si manifestano nel tuo lavoro quotidiano.

L'impatto dell'EQ sullo Stile Comportamentale

Ricorda, le 5 dimensioni dell'EQ non sono direttamente legate agli Stili Comportamentali; uno stesso "tipo-colore" può avere livelli di intelligenza emotiva differenti e mostrare personalità e comportamenti molto diversi, pur mantenendo una tendenza comportamentale comune.

Il consulente tipo Rosso

Il tipo Rosso è tipicamente determinato, esigente, orientato agli obiettivi, dominante, indipendente e sicuro.

- **Con EQ alto:** se sei un consulente "Rosso" con un EQ elevato, sei **assertivo, ambizioso, determinato e autorevole**. La **fiducia in te stesso, integrità e sincerità** ti permettono di guidare i tuoi clienti con chiarezza e decisione verso il raggiungimento dei loro obiettivi finanziari. Sei efficiente nell'organizzazione e utilizzi uno stile dirigenziale volto ai risultati, ma con **influenza e persuasività** che portano alla collaborazione, non alla coercizione. Sai affrontare i conflitti con coraggio e franchezza, mantenendo la professionalità.
- **Con alta autoregolazione:** anche se la rabbia o la frustrazione possono essere emozioni che ti contraddistinguono, riesci a canalizzarle in un atteggiamento autorevole e determinato, comunicando in modo assertivo e costruttivo, senza "battere i pugni sul tavolo".
- **Con alta empatia:** sei in grado di entrare in relazione efficace con i clienti, supportandoli e raggiungendo obiettivi condivisi. Sai calibrare la tua energia e autorevolezza in base alla situazione emotiva del tuo interlocutore.
- **Con EQ basso:** un "Rosso" con basso EQ potrebbe apparire **aggressivo, dominante, egoista, egocentrico o autoritario**. La tua determinazione può trasformarsi in presunzione o in un approccio conflittuale, mettendo sotto pressione i clienti o attaccando chi ti circonda. Tendi a non ricevere i segnali che gli altri inviano.
- **Capacità da sviluppare:** **consapevolezza dei propri limiti, delicatezza e sensibilità**, supporto allo sviluppo altrui, teamwork, ascolto attivo e comunicazione assertiva.
- **Con bassa motivazione:** nonostante l'energia iniziale, potresti **stancarti rapidamente degli obiettivi** se non li raggiungi nell'immediato, abbandonando progetti iniziati o richiedendo rinforzi esterni per mantenere l'impegno. Questo può essere deleterio per i piani di investimento a lungo termine dei tuoi clienti.
- **Con bassa abilità relazionale:** potresti avere difficoltà a gestire efficacemente le relazioni e a costruire un network. Tendi a preferire persone con interessi simili ai tuoi e potresti avere un **approccio comunicativo così diretto da sembrare arrogante**, faticando ad adattarti alle diverse circostanze.



Consigli per te

Quando ti senti disturbato/a da inefficienza o lentezza (magari di un cliente nel prendere una decisione), e le tue emozioni predominanti sono rabbia o frustrazione, cerca di non esercitare pressione o criticare. Inizia a praticare l'ascolto attivo e a sviluppare la tua sensibilità per non urlare o attaccare i tuoi clienti

Il consulente tipo Giallo

Il tipo Giallo è ottimista, socievole, entusiasta, aperto, eloquente e orientato alle persone.

- **Con EQ alto:** se sei un consulente "Giallo" con un EQ elevato, sei **entusiasta, socievole, carismatico e persuasivo**. La tua iniziativa e creatività ti permettono di trovare soluzioni innovative per i tuoi clienti e di adattarti facilmente ai cambiamenti del mercato. Sei un **ottimista contagioso** e un eccellente networker, il che ti aiuta a espandere il tuo portafoglio clienti.
- **Con alta autoconsapevolezza:** riesci ad **anticipare le tue emozioni** e sei consapevole dei cambiamenti delle tue sensazioni. Sai di poter tendere a parlare troppo senza pensare sotto stress, e sei in grado di comprendere l'effetto delle tue parole sul cliente.
- **Con alta autoregolazione:** sai **controllare le tue risposte e reazioni** in situazioni emotivamente cariche (ad esempio, di fronte a una critica). Tendi a evitare i conflitti e sai modulare le tue espressioni emotive, pur mantenendo il tuo entusiasmo, in modi più discreti.
- **Con EQ basso:** un "Giallo" con basso EQ può essere **facilmente distraibile, superficiale e poco organizzato**. La tua impulsività e la tendenza a non ascoltare possono farti sembrare poco sensibile alle esigenze del cliente, rendendoti difficile gestire le critiche. La tua visione soggettiva ti porta a voler **convincere tutti del tuo entusiasmo**, a volte a scapito della concretezza.
- **Capacità da sviluppare:** costanza, consapevolezza dei propri **limiti, gestione delle proprie emozioni, organizzazione e controllo, gestione delle critiche, ascolto attivo, concentrazione e attenzione**.
- **Con bassa abilità relazionale:** potresti "prendere i clienti per sfinimento" con il tuo modo di parlare. Pensi di essere più affascinante di quanto tu sia in realtà e **fatichi a instaurare rapporti sinceri e stabili**, spesso annoiandoti dell'interlocutore e non ascoltando.
- **Con bassa empatia:** pur essendo socievole e aperto, **non ascolti e non sei minimamente interessato all'altro**. Travolgi i clienti con le parole, cercando di convincerli a tutti i costi della tua opinione, senza renderti conto dell'effetto estenuante. Puoi risultare superficiale e invadente.



Consigli per te

Quando ti senti disturbato dalla noia o dalla routine (magari nella gestione di pratiche amministrative), e le emozioni predominanti sono frustrazione o confusione, evita di fuggire o sviare. Concentrati sull'ascolto attivo e impara a gestire le critiche, per non sovrastimare il tuo impatto personale e per costruire relazioni più profonde e meno superficiali con i tuoi clienti.

Il consulente tipo Verde

Il tipo Verde è comprensivo, collaborativo, paziente, affidabile, tranquillo e leale.

- **Con EQ alto:** se sei un consulente "Verde" con un EQ elevato, sei **paziente, equilibrato, pacato, affidabile** e un **ottimo ascoltatore**. La tua **integrità e sincerità, sensibilità e costanza** ti rendono un consulente di fiducia, orientato al servizio e al supporto dello sviluppo dei tuoi clienti. Sei eccellente nel teamwork e nella collaborazione, costruendo relazioni stabili e durature.
- **Con alta motivazione:** nonostante il tuo bisogno di sicurezza, quando senti la necessità, cerchi nuovi modi per sviluppare le tue abilità o migliorare una situazione. Soddisfi gli obiettivi con **perseveranza e costanza**, cercando nuove sfide in modo piacevole e gradevole, e non ti lasci ostacolare da obiezioni o contrattempi nel raggiungere gli obiettivi dei clienti.
- **Con alta abilità relazionale:** sei abile nel **gestire efficacemente le relazioni e creare rapporti di rete**. Sei interessato a costruire relazioni solide, a trovare punti in comune e ad adattare il tuo stile comunicativo. Non usi un approccio persuasivo, ma cordiale e sincero, il che porta le persone a fidarsi e sentirsi accolte.
- **Con EQ basso:** un "Verde" con basso EQ può essere **ostile al cambiamento, passivo, irremovibile e testardo**. La tua lentezza e la paura di sbagliare ti portano a procrastinare, rendendoti poco spontaneo e flessibile. Tendi a cercare di accontentare l'altro, il che può mascherare una mancanza di reale interesse o la difficoltà nel gestire i conflitti.
- **Capacità da sviluppare:** **consapevolezza dei propri punti di forza, decision making, flessibilità**, influenza e persuasività, innovazione e cambiamento, gestione dei conflitti e la capacità di dare o ricevere feedback.
- **Con bassa empatia:** pur avendo un modo affabile e cordiale, **non entri in contatto profondo con il cliente** e non mostri reale interesse. Ascolti passivamente, non sai gestire i conflitti e comunichi in modo poco efficace.
- **Con bassa abilità relazionale:** la tua piacevolezza apparente nasconde una **mancanza di interesse reale**; non ascolti attivamente e non provi a capire l'altro. Hai difficoltà a mantenere i contatti, a dare e ricevere feedback, a gestire i conflitti e a persuadere/influenzare.



Consigli per te

Quando ti senti disturbato/a da durezza, fretta o incoerenza (magari di fronte a decisioni rapide richieste dal mercato), e le emozioni predominanti sono insicurezza o ansia, evita di isolarti o chiuderti. Lavora per sviluppare la tua flessibilità e la capacità di prendere decisioni, e impara a gestire i conflitti in modo più assertivo, anche se questo significa uscire dalla tua zona di comfort.

Il consulente tipo Blu

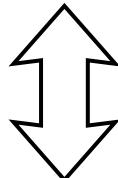
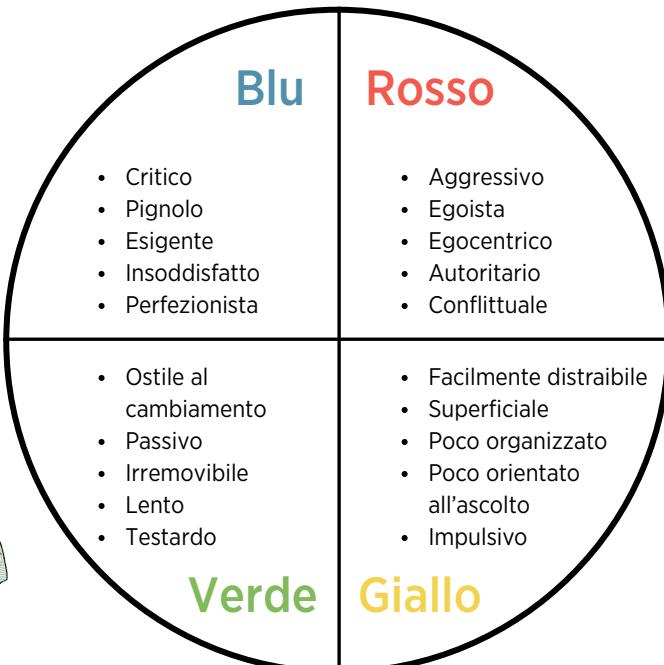
Il tipo Blu è preciso, attento, prudente, scrupoloso, organizzato e analitico.

- **Con EQ alto:** se sei un consulente "Blu" con un EQ elevato, sei **preciso, accurato, meticoloso e sistematico**. Le tue **capacità di controllo e organizzazione, integrità, sincerità e attendibilità** ti rendono un riferimento per i clienti che cercano chiarezza e analisi dettagliate. Sei calmo e riflessivo, e la tua comunicazione è chiara e focalizzata sull'altro.
- **Con alta abilità relazionale:** sei una persona sincera e genuina, che **collabora per raggiungere gli obiettivi**, sa offrire e chiedere aiuto. Adotti una comunicazione chiara e focalizzata sul cliente e **riconosci che a volte potresti apparire freddo e distaccato**, lavorando per mitigare questa percezione.
- **Con alta autoconsapevolezza:** riconosci i tuoi punti di forza e le tue aree di miglioramento, e sei in grado di fare un'attenta analisi delle tue reazioni interiori. Sei una persona calma e riflessiva, che si sofferma molto sulle emozioni che sente, anche se la tua natura è orientata alla logica.
- **Con EQ basso:** un "Blu" con basso EQ può essere **eccessivamente critico, pignolo, esigente e insoddisfatto**. La tua natura perfezionista può trasformarsi in lentezza e nella tendenza a **rimproverare gli altri per il più piccolo errore**. Sotto pressione, potresti mal sopportare le critiche e non riconoscere la dimensione relazionale nei conflitti. Potresti essere percepito come freddo e distaccato.
- **Capacità da sviluppare:** prendere decisioni rapidamente, **capacità di adattamento, ottimismo, cooperazione**, influenza e persuasività, e il coinvolgimento emotivo nella comunicazione.
- **Con bassa autoregolazione:** potresti tendere a essere **eccessivamente pessimista, suscettibile e critico**. In situazioni intense e sotto stress (come una crisi finanziaria o un errore di calcolo), potresti andare fortemente in ansia, compromettendo la tua efficacia e rischiando di chiuderti totalmente in te stesso e alienarti dalla realtà.
- **Con bassa autoconsapevolezza:** hai difficoltà a riconoscere un cambiamento nelle tue sensazioni ed emozioni. Le tue reazioni (panico/ansia, critica eccessiva) possono essere più "agite" che mentalizzate, e **non ti rendi conto di come reagire quando vengono toccati punti sensibili**. Sei poco attento/a alla tua interiorità ed eccessivamente oggettivo.

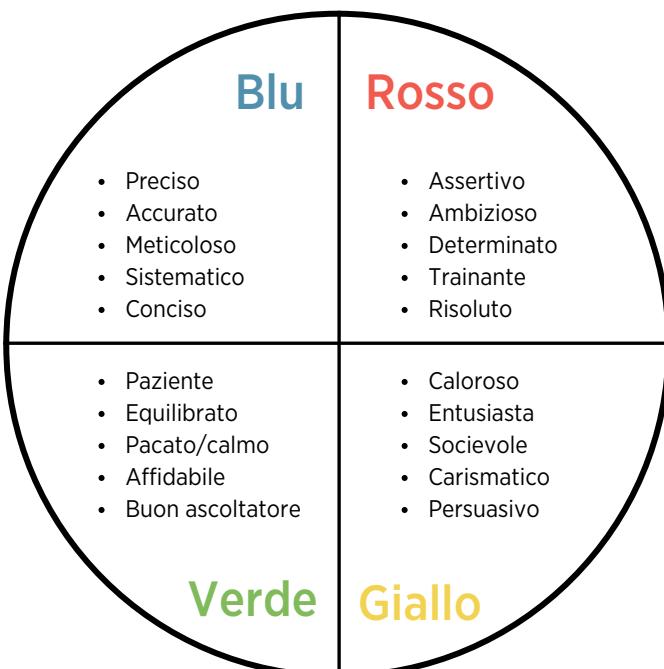


Quando ti senti disturbato/a da sorprese, disorganizzazione o imprevisti (che sono purtroppo parte integrante del mercato finanziario), e le emozioni predominanti sono ansia o irritazione, la tua reazione comune potrebbe essere la chiusura o la riflessività eccessiva. Lavora per sviluppare l'ottimismo e la cooperazione, e cerca di non rimproverare i clienti per piccoli errori, ma di guiderli con un approccio più coinvolgente.

Basso EQ



Alto EQ



Costruire relazioni solide

Comprendere il tuo Stile Comportamentale e il tuo livello di Intelligenza Emotiva ti offre una mappa preziosa per destreggiarti nelle relazioni professionali. Non si tratta solo di riconoscere il tuo stile, ma di misurare la tua capacità di riconoscere e gestire le tue emozioni.

Nel tuo ruolo di consulente finanziario, l'analisi degli Stili Comportamentali è utile per gestire incontri iniziali o recuperare situazioni critiche. Tuttavia, per costruire relazioni durature e solide, è fondamentale andare oltre le apparenze e approfondire le convinzioni e i "perché" che muovono i tuoi clienti. Questa profonda comprensione, che richiede consapevolezza elevata, affinata con la pratica, è ciò che ti permetterà di essere non solo un gestore di portafoglio, ma un vero e proprio partner di vita per i tuoi clienti.

Investi sul tuo EQ, perché è l'investimento più redditizio per la tua carriera e per il benessere dei tuoi clienti!

**Richiedi una consulenza e scopri il percorso per diventare Consulente Certificato
TTI Success Insights.**





Headquarter
Via Farini 68, 20159 Milano



tti@ttisi.it



www.ttisuccessinsights.it



+39 02 36 68 4680

SEGUICI SUI NOSTRI CANALI SOCIAL

