



FEBBRAIO 2010 - N° 5

www.smartmanagement.it

Vendi e pentiti! (atto d'amore)

melodia



La frase "vendi e pentiti!" costituì l'intero corso di formazione professionale che ricevetti quando per la prima volta mi apprestai a "vendere". Per la verità mi dissero anche di **sorriderre**. Basterebbero queste due esortazioni per chiudere un capitolo sulla vendita. Ma mentre il senso di "sorridi!" è evidente, il "vendi e

pentiti" appare contraddittorio. Per un venditore vendere rappresenta un successo, perché mai pentirsene? Se ci si pente dei propri peccati allora vendere è un peccato? Ma chi vende non può pensare di peccare altrimenti non vende. Per vendere occorre essere convinti di fare il bene del proprio cliente, e più si è convinti e più si vende. Allora qual è l'insegnamento? La radice latina di *vendita* è *venus - venus*, casualmente la stessa di

"*venus - veneris atto d'amore*", da cui Venere. *Vendi e pentiti* è un invito ad esagerare nel bene. Un amico era in crisi perché si stava innamorando. Mi venne da dirgli: ama e pentiti! L'eterno controllo è nemico del bene. A volte per far nascere un legame occorre lasciarsi andare ed esagerare. Se siamo sempre prudenti nel vendere anche il cliente lo sarà nel comprare. Egli avverte il nostro timore e quindi rimarrà sempre un mezzo cliente. I grandi clienti sono clienti veri, quelli che ci danno tutto quello

che possono, senza avere dubbi. Per conquistarli dobbiamo dargli tutto quello che abbiamo ed anche un po' di quello che non abbiamo! Forse è per questo che dopo è bene pentirsene. (fm) (riproduzione vietata)

Quanto dura lo "start up"?

Durante un convegno un manager ha chiesto a un neo imprenditore quale fosse la durata del suo "start up"?

Il giovane imprenditore ha risposto: **non finisce mai!**

Quanti polli produce il Knowledge Worker ?

dal blog zero618



Quanto costa ogni mattina aprire la porta dell'ufficio o sedersi nell'open space? Quanto valore deve aver creato un knowledge worker *medio* alla chiusura serale della stessa porta? Al primo inquietante interrogativo ci aiutano a rispondere www.compensation.it, Carter & Benson e alcune nostre stime (v. dettagli sul blog di Franco

Marzo). **Costo giornaliero di:**
 Dirigente netto mese €4281 = **€800**
 Quadro " " €2318 = **€332**
 Impiegato " " €1364 = **€172**

Se consideriamo che per avere un utile lordo del 20% occorre produrre ricavi del 125% i suddetti knowledge worker dovrebbero rispettivamente produrre ricavi di **€1000, €415 e**

€215. A questo punto poiché il denaro ha perso ormai qualsiasi connotazione materiale, con la tabella 1, vi proponiamo un esercizio di "consapevolezza valoriale"..... però! Valgono veramente tanto doti come la conoscenza, la creatività o l'ingegno! Le stiamo impiegando nel modo giusto? (fm) (riproduzione vietata)

| Prodotte e vendute al giorno | Dirigente | Quadro | Impiegato |
|------------------------------|-----------|--------|-----------|
| Numero polli da 1 kg | 404 | 166 | 86 |
| Vino DOC litri | 505 | 208 | 108 |
| Legna da ardere q.li | 78 | 32 | 17 |
| Pane Kg | 594 | 244 | 126 |
| Camicie doppio ritorto | 34 | 14 | 7 |

Tabella 1

In che modo s'abbino a fuggire gli adulatori

cultura di impresa



GUARDATEVI
DAGLI
ADULATORI



Non voglio lasciar indietro un capo importante e un errore dal quale e' principi con difficoltà si difendano, se non sono prudentissimi, e se non hanno buona elezione. E questi sono gli adulatori, de' quali le corti sono piene; perché gli uomini si compiacciono tanto nelle cose loro proprie, e in modo vi si ingannano, che con difficoltà si difendono da questa peste... Perché non ci è altro modo a guardarsi dalle adulazioni, se non che gli uomini intendino che non ti offendino a

dirti el vero; ma quando ciascuno può dirti el vero, ti manca la reverenzia. Pertanto uno principe prudente debbe tenere un terzo modo, eleggendo nel suo stato **uomini savi**, e solo a quelli debbe dare arbitrio a parlargli la verità, e debbe domandargli d'ogni cosa, e le opinioni loro udire; e di poi deliberare da sé a suo modo; e con questi consiglieri portarsi in modo che ognuno conosca che quanto più liberamente si parlerà, tanto più li fia accetto: fuora di quelli, non volere udire alcuno

... ed essere ostinato nelle deliberazioni sue. Chi fa altrimenti, o e' precipita per gli adulatori, o si muta spesso pe la variazione dei pareri: di che ne nasce la poca estimazione sua. (da “Il principe” di Niccolò Machiavelli)



Corso in Saggezza - durata 2 giorni, residenziale management



DAL SOCIAL
NETWORKING AL
SISTEMA AUTO
REFERENZIATO



Vi è mai capitato di incontrare una persona importante e di avvertire in lui i sintomi della auto-referenzialità? Uno squilibrio evidente tra l'autostima che egli ha di sé e quella che siete istintivamente disposti a riconoscergli. Ma non vi suscita rancore. L'auto referenziato è ormai inconsapevole. Pensa di essere quello che (non) è perché da troppo tempo riceve feedback da “adulatori”. L'auto referenziato è un uomo di potere culturale, politico o professionale. Spesso lo è diventato grazie al networking, la rete degli “amici utili”. Chi ha ricoperto ruoli di potere sa quanto sia difficile capire se chi ti circonda ti da ragione per convinzione o **tornaconto**. È

un esercizio che richiede modestia e capacità di ascolto. Una volta si chiamava **saggezza** ed era virtù di pochissimi. Chi non sa distinguere la **piaggeria** dalla stima per Machiavelli diventa un pessimo Principe. Ma come ci si difende dal rischio adulatori? *Il Machiavelli suggerisce di :*

1. **eleggere uomini savi**
2. concedere loro libertà di parola e di verità
3. chiedere la loro opinione su ogni cosa
4. far capire che più il loro pensiero risulterà libero e più saranno ascoltati
5. decidere di testa propria e risultare ostinati nelle proprie decisioni.

Grazie Niccolò, ma come si fa ad eleggere *uomini savi*? Forse il networking del '500 era limitato alla cerchia nobiliare e militare,

oggi è sistemico: *social networking*. Lo si insegna nei master universitari e si passa più tempo a fare *networking* che a lavorare. Ma coltivare la rete degli “amici utili” garantisce la vicinanza con *uomini savi*? Un amico mi diceva che per conoscere veramente le persone bisogna **viverci insieme** situazioni di difficoltà. Forse aveva ragione, ma non c'è tempo e poi perché andarsene a cercare. Ci vorrebbe un corso di formazione in *saggezza - 2 giorni residenziale*. La posta in gioco è alta: l'adulazione o la solitudine. Machiavelli suggerisce di decidere di testa propria e ostinatamente. Forse, in attesa del corso sulla *saggezza*, è l'unica via praticabile.
(fm duplicazione vietata)