

GESTIONE D'IMPRESA

di EROS TUGNOLI

Non esiste pranzo gratis

Il sogno di guadagnare in fretta e con poca fatica è molto diffuso, ognuno di noi almeno una volta nella vita ci ha pensato. Poi ci si scontra con la realtà? Come fare per non rimanere delusi?

Esiste un metodo sicuro per vendere? Esistono delle " **parole ipnotiche** " per convincere il cliente? Ho visto su Internet che se compri €1, triplicherai i clienti. E' possibile? Queste sono alcune delle domande che mi vengono poste da professionisti, consulenti, titolari di aziende o di Studi professionali.

Quindi sono tutte truffe o operazioni di marketing aggressivo le promesse di avere successo nel lavoro? Certamente non tutte, la **comunicazione pubblicitaria** tende ad esagerare notevolmente, ma un fondo di verità spesso c'è. Quello che manca è un piccolo dettaglio: che non basta fare un corso, leggere un libro o seguire un tutorial, ma occorre tempo e costanza per assimilare un nuovo comportamento positivo.

Ma " **tempo** " e " **costanza** " sono sempre più rari in una società dominata dalla velocità e rapidità. Avrete certamente notato che termini come " **parole ipnotiche**", " **metodo** " " **comunicazione vincente** " sono stati utilizzati anche da me in altre news.

Capire una nuova tecnica e come funziona non è difficile. Difficile è farla propria, abbattendo prima il muro della resistenza psicologica, poi adattandola al nostro carattere e alla nostra personalità, poi allenandola per tante, tante, tante volte per poterla applicare automaticamente, senza praticamente pensarci. Solo allora vi renderete conto se quella tecnica o quel metodo funziona.

E se il metodo studiato non funzionasse? Può essere, sono i rischi del mestiere. D'altronde, anche un imprenditore quando apre una attività non ha nessuna certezza che possa funzionare. Lo studio professionale che investe 20.000 euro nel sito Internet e nel Digital Marketing non sa se poi rientrerà nei costi e ci farà pure un guadagno.

Vi do però una certezza : se non ci dedicherete tempo e non vi applicherete con costanza, qualunque proposta o metodo non funzionerà, punto e a capo.

Certo, **l'insuccesso può essere dovuto a diversi fattori** : l'analista che non ha capito bene i vostri bisogni, il consulente che vi spiega male il metodo, voi che lo applicate male, il buco della Lehman Brothers e la pandemia e la crisi ucraina, ecc.

Ed infine, può essere davvero il metodo che non funziona.

I motivi sono tanti, esterni a noi, alcuni inaspettati altri però prevedibili. Poi ci siamo noi, che vogliamo tutto e subito, solo per ansia nostra (o dei nostri clienti), senza una reale urgenza.

Il principio è semplice: se vuoi la massima qualità o il massimo risultato, devi darti i tempi giusti . Giusti non vuol dire " **lunghi** ", ma nemmeno " **brevi** ": giusti. Poi, se uno è bravo, riesce a ridurre un po' i tempi, ma di poco. Essere veloci è diverso dall'essere frettolosi.

La cosa divertente è poi questa: per cercare di fare le cose più in fretta possibile, si commettono errori e inefficienze, che poi fanno perdere un sacco di tempo.

Tornando ai quesiti iniziali relativi a corsi, metodi e tecniche per migliorare il nostro business, ecco un paio di utili suggerimenti per abbassare il rischio di perdere tempo e denaro. Prima di acquistare " **conoscenza** ", informatevi bene su chi ci sta dietro al servizio offerto, le sue esperienze, i suoi titoli e, soprattutto i suoi risultati verificati. Chiedete in quanto tempo si possono applicare " **automaticamente** " le tecniche apprese. Andate davanti ad uno specchio e chiedetevi: " **Sono più che certo che dedicherò tempo e costanza a questo metodo?** " Prendete l'agenda, pianificate questo tempo che dedicherete, inserendolo nelle altre vostre attività. E solo ora farete l'acquisto con buone probabilità di farlo fruttare.