



Il Cavillo Gennaio 2023

ValeriaFarina

COMPLICE DEL TUO SUCCESSO

Buongiorno, come state?

Con il numero di gennaio 2023 riprendono le uscite del Cavillo.

Quello di oggi è un numero un pochino diverso dagli altri.

Sono riflessioni sparse derivate da un articolo che mi ha particolarmente colpita.

L'articolo in questione è il numero 144 di "Ultimo banco" di Alessandro D'Avenia dal titolo "In pegno" che ha scatenato in me pensieri che, giorno dopo giorno, si sono agganciati alle ispirazioni incontrate sul mio cammino.

Perdonerete, quindi, il tono quasi da sproloquio che accompagnerà le prossime pagine, ma vi anticipo che il numero è più corto del solito, quindi resistere sarà più facile.

Come sempre mettevi comode e buona lettura.

Valeria



Gennaio, il dono

"L'Epifania, appena trascorsa, è la festa dei doni, in alcune tradizioni è infatti il giorno dei regali. A proposito di doni, l'anno scorso mi ha colpito il gesto di un nuovo amico che, le volte che mi ha invitato a cena, alla fine mi ha regalato una bottiglia del vino bevuto durante la serata. Ho provato una gioia, credo, simile a quella di mia nipote quando va a una festa in cui ai bambini invitati viene offerto un piccolo regalo. Quando è l'invitato a ricevere un regalo significa che la sua sola presenza (presente in italiano è il regalo) è dono, e merita di essere sottolineata."

Già qui ci sarebbe da confrontarsi per ore.

Parto da uno spunto personale per approdare a quello lavorativo, filo che unisce le nostre conversazioni.

A Natale, come sempre, ho avuto la famiglia ospite da me.

Personalmente amo questo rito, e anche se diventa sempre più faticoso (a livello fisico) mi rende felice.

Alla fine del pranzo ho preparato per ciascun ospite un sacchettino con un pezzo di panettone aperto proprio a Natale, da consumare a San Biagio, come da tradizione.

Un dono in più, oltre ai classici regali sotto l'albero e alle leccornie degustate attorno al tavolo.

Leggendo le parole dello scrittore, un ulteriore segno a dimostrazione che la giornata trascorsa insieme meritava di essere sottolineata, e chissà, magari ricordata in occasione del 3 febbraio a colazione!

Gennaio, il dono

Con questo pensiero mi collego alla nostra professione: i clienti con cui lavoriamo possono essere dei doni per noi?

E noi cosa possiamo donare loro di inaspettato, come la bottiglia di vino o il panettone di San Biagio?

Forse questa prospettiva ci aiuta a proiettarci oltre, a portare qualcosa di noi di veramente speciale nella nostra offerta.

Quelli che, nel Value Proposition Canvas, sono considerati i "vantaggi inaspettati" che costituiscono una sorpresa per il cliente.

Proseguendo nella lettura ecco un altro spunto di riflessione.

"Un bene può avere due valori: d'uso, soddisfa bisogni, o di scambio, procura altri beni. Se ho una mela posso mangiarla (uso) o darla per un'arancia (scambio). Il dono invece inventa un altro tipo di valore, detto di legame: un bene donato fonda relazioni o rafforza quelle esistenti (ti regalo la mela per creare un legame)."

Mi piace questo passaggio mentale: che dono posso immaginare per la mia comunità, e per i miei clienti, ideato senza altra finalità se non quella di creare o rafforzare il legame con loro?

Gennaio, il dono

Nel linguaggio aziendale si chiama engagement, e vi possono rientrare anche le iniziative di welfare.

Se ripenso al mio ultimo ruolo in azienda, proprio questo era il mio obiettivo: ideare azioni, iniziative, attività, che aumentassero il legame dei dipendenti con l'azienda.

Lo so, state pensando che in fondo si tratta di scambio anche questo: io ti porto un dono, e tu in cambio rimani legato a me.

Ma l'articolo prosegue e qui si aprono mondi ulteriori:

"Ma allora che differenza c'è tra un dono e uno scambio commerciale? ... La differenza sta nel fatto che nel dono non c'è pretesa di contraccambio. Nel caso dei doni la restituzione ... è libera: la possibilità del contro-dono, senza scadenza, in questo modo trasforma il tempo in legame, mentre nel commercio il debito viene subito estinto (la relazione dura quanto la compravendita).... Il dono apre la possibilità di un legame, in cui però l'impegno – vi risuona il nostro “dare in pegno” – a restituire è a scelta dell'altro."

Ecco il fulcro: per noi creare questo dono da fare a comunità e clienti, porta in sé la difficoltà di non pretendere un contraccambio.

Quante volte avete visto contenuti scaricabili attraverso una mail?

Questo è uno scambio.

Io ti lascio la mia mail che rappresenta il "pagamento" per il tuo contenuto, che quindi non è più un dono, ma un bene,

Gennaio, il dono

Non ho la pretesa di annullare anni di marketing con questa mia newsletter, ma mi piace l'idea di lanciare un'idea.

E se nella nostra professione comparissero dei doni? Qualcosa di inaspettato finalizzato solo al legame?

In fondo, se il mio dono è prezioso e autentico, verrà contraccambiato comunque, e verrà fatto liberamente.

Ma per scegliere cosa donare faccio un passo indietro nel meraviglioso articolo:

"Gli antropologi hanno scoperto che è come se l'oggetto donato ricevesse un pezzo della nostra anima, che poi cercherà di tornare indietro, ma insieme a chi ha ricevuto il dono."

E ancora:

"presenti" (in italiano i regali sono la "presenza" del donatore)"

Ed eccoci qui, al vero fulcro della questione: cosa posso creare da donare che porta in sé un pezzo di me?

Quante volte, anche insieme, ci siamo fermate a ragionare sulla famosa "proposta di valore" sul nostro "perché", sulla nostra "unicità"?

E quante volte siamo rimaste "incastrate" nel ragionamento?

Possono aprirsi spiragli nuovi se ci riflettiamo per portarla in un dono e non in un bene?

Vi avevo anticipato che il numero sarebbe stato breve, ma volendo le cose da fare da qui in poi sarebbero tantissime. Intanto vi lascio il link all'articolo completo che, come tutti gli altri pezzi di Alessandro D'Avenia, merita di essere letto nella sua interezza:

<https://www.profduemuntozero.it/2023/OI/II/ultimo-banco-144-in-pegno/>

Vi ringrazio, come sempre, per avermi dedicato il tempo di leggere queste pagine.

Spero che questi spunti vi portino a fare un passo in avanti nella vostra realizzazione e se vi va potete condividere le vostre riflessioni con me scrivendomi a info@lespeziegentili.com.

Ci sentiamo a fine febbraio!

Valeria



www.lespeziegentili.com