



Cambiare il modo di pensare nel business

IL

nostro livello di pensiero condiziona la risoluzione dei nostri problemi. Pur essendo di origini milanesi vivo nelle Marche dal 1989 e mi sento marchigiano a tutti gli effetti. Ho verificato, che, nel mondo imprenditoriale marchigiano, l'attuale modello di business "mentale", (le strategie), è ormai obsoleto e dannoso. Lo testimoniano la crisi del calzaturiero, ma anche l'eccessiva frammentazione di imprese, l'improvvisazione imprenditoriale, la superficialità di approccio, l'incapacità di aggregarsi. Spesso mi sento dire "se c'avessi i soldi.! Le soluzioni sono da cercare altrove, perché soldi continueranno a non esserci.

Viviamo in un momento difficile. Per molti c'è poco lavoro (o per nulla), poche opportunità, mutui da pagare, meno soldi e diversi problemi da risolvere. Molti si salvano perché hanno alle spalle i genitori. Ma presto anche quel rubinetto potrebbe esaurirsi. Come uscirne? Come trovare un nuovo lavoro? Come trovare nuove opportunità di business? La risposta a tutte queste domande è: le soluzioni sono già tutte dentro di noi!

Il problema vero è che spesso siamo convinti che le soluzioni siano al di fuori, ed è là che erroneamente le andiamo a cercare.

Diceva Albert Einstein: "i problemi che abbiamo non possono essere risolti allo stesso livello di pensiero che li ha generati".

Cosa significa? Che se ho un problema tenderò a cercare la soluzione pensando e riflettendo e preoccupandomi di esso analizzando gli stessi fattori del problema. Per risolverlo devo uscire da questo livello di pensiero. Come fare? A volte basta semplicemente prendersi una giornata di pausa, uscire dalla routine. Insomma spostare il focus. Più spesso la risoluzione ai miei problemi dipende dalle domande che mi faccio e alla loro qualità.

Quando chiedo ai miei clienti imprenditori, le cui aziende soffrono, il perché non si fanno un viaggio, vanno in fiera o a qualche evento, approfittando per rilassarsi un po', tutti mi rispondono: "ma che scherzi? Qua ce stà da fatigà. ...". Questo è il livello di pensiero che non risolverà mai il problema. E non ne vedono altri, o non li prendono nemmeno in considerazione.

Un giorno è venuto da me un amico in difficoltà economiche. Lui è una persona generosa e sensibile e spesso dispensa consigli utili, per il business, che aiutano le persone a generare contatti e clienti. È successo anche con me. Ad un certo punto della conversazione gli ho detto: "sei molto bravo a consigliare gli altri, ma non riesci a consigliare te stesso: se tu fossi seduto sulla mia sedia e avessi di fronte te stesso, cosa

ECCO COME AFFRONTARE

LA CRISI

DEL SISTEMA IMPRESE MARCHIGIANO

gli consiglieresti per risolvere i tuoi problemi?". Si tratta di un esercizio di personalizzazione. Potete farlo anche voi.

Ecco alcuni consigli per avere una comunicazione con se stessi più efficace per risolvere i problemi:

Evita frasi negative tipo: "non ce la faccio", "non ci riesco" e sostituiscele con frasi tipo: "se mi impegno posso riuscire", "non c'è nulla che io non possa risolvere".

Prendi carta e penna e scrivi le domande che ti vengono in mente quando hai un problema e trasformale in domande che si concentrano sulla soluzione e non sul problema. Esempio trasforma: "perché ho perso il lavoro?" in "a chi posso chiedere, per trovare un nuovo lavoro? Dove posso andare a cercare un nuovo lavoro?"

Fai l'esercizio di personalizzazione.

Frequenta persone positive e di successo. Ti daranno consigli dal loro punto di vista. Le risposte sono tutte dentro di te: fatti però le domande giuste. Spesso le domande giuste non c'entrano nulla con gli elementi che hanno generato il problema. Puoi cercare approfondimenti sul tema nel mio blog www.facilitatoreprocessi.it

Ti auguro, come sempre, ogni bene!



Francesco di Bitonto



www.francescodibitonto.it

