

# I corsi di formazione sono delle perdite di tempo! Meglio se vanno a lavorare!



**Negli ambienti della formazione si racconta spesso un aneddoto parecchio significativo:**

*«Nella foresta finlandese lavorava un taglialegna che ogni giorno si affannava a fare il suo lavoro: tagliare gli alberi per farne legna da vendere.*

*Ma i giorni passavano e lavorando tante ore al giorno, la sua sega (non fate gli spiritosi...) andava via via limandosi e il taglialegna faceva sempre più fatica a tagliare, diminuendo progressivamente la quantità di legna che riusciva a tagliare nell'arco della giornata, con conseguente danno al suo portafogli.*

*Un giorno, un turista di passaggio assistette per qualche minuto al lavoro dell'uomo e si accorse che il suo strumento di lavoro gli comportava una fatica che avrebbe potuto evitare se avesse affilato la lama di quella sega.*

*E pensò di dirlo al taglialegna: "perché non ti fermi un attimo e affili la sega, affinché tu possa riprendere a lavorare con meno fatica e in maniera più veloce e proficua?".*

*La risposta fu sconcertante: "devo tagliare e non posso perdere tempo fermandomi per queste cose!"» (adattamento liberamente tratto da "Le 7 abitudini di Stephen R. Covey").*

**È quello che succede spesso nella vita di ognuno di noi:** preferiamo continuare ad insistere in una direzione, magari sbagliando, piuttosto che fermarci "a fare un tagliando", per analizzare, valutare, riprogrammare e, nel caso, valutare se non sia tempo di intraprendere nuove azioni o migliorare quelle fatte sin lì.

Il tempo investito in quel tagliando sarebbe ampiamente compensato dal riuscire "a tagliare di più e meglio" immediatamente dopo.

L'abitudine al lavoro che conosciamo, ci porta, a volte, a dare per scontato quello che facciamo e come lo facciamo.

**E ulteriore conseguenza di ciò è non riuscire più a vedere gli errori che si fanno.**

Quando il tuo lavoro è divenuto meccanico nella tua mente, assumi la consapevolezza di saperlo fare in maniera quasi automatica e non hai più la stessa attenzione che metterebbe chi quel lavoro lo facesse per la prima volta: sai che lo sai fare e senza rendertene conto commetti errori dovuti alla troppa sicurezza.

Ma non te ne rendi più conto perché hai perso la capacità di valutare la tua azione che dai ormai per scontata in quanto

figlia di anni di esperienza e di *“abbiamo sempre fatto così”*.

Avete mai fatto caso che quando ci sono sciagure in mare, tra chi fa pesca subacquea, a morire è sempre il sub esperto e raramente quello alle prime immersioni?

Perché quello alle prime immersioni sta attento ad ogni suo movimento e il timore, la paura, dovuta alla mancanza di esperienza, lo rende più attento.

Chi è esperto comincia a dare per scontato troppe cose e spesso sono proprio quelle che ti tradiscono.

***“Non me l’aspettavo”*** è spesso la frase che sintetizza chi si trova in situazioni magari evitabili se sapute intravedere in tempo.

Capita, perciò, che fermarsi a riflettere su nuovi percorsi sia grandemente utile, spesso necessario.

Come, ad esempio, cominciare ad immaginare una rete vendite (per chi non l’ha mai avuta) o ri-formare e ri-motivare la propria rete vendite per quelli che, da quell’analisi, si rendono conto che non rende più come un tempo.

Perché troppe volte si dà la colpa alla crisi contingente per le mancate performance della rete, ma, a ben vedere, non sempre è così.

Certo, la crisi incide ma spesso nasconde ben altri problemi che se non fai *“il tagliando”* difficilmente potrai notare.

In precedenza ho avuto modo di esprimermi spesso sulla valenza di una rete vendite che ti permette di arrivare dove da solo non arriveresti mai (a clienti e fatturati che non potresti *“cubare”* da solo con la struttura che hai), ma capita anche che, pure una rete vendite consolidata, cada nell’*impasse*.

In fondo le reti vendite sono fatte da persone e non da macchine e come tale risentono di stati d’animo, incertezze,

paure, timori, che il contesto economico in cui viviamo tendono ad accentuare, comportando un perverso *loop* per il quale, anche laddove il tuo settore possa non risentirne troppo, la paura del domani e del contesto comporti che il problema impatti comunque sulla tua squadra.

**È l'inizio di quella involuzione fatale che se non fermata per tempo diviene letale.**

Creare reti vendite è un mestiere diverso dal tuo, quello dell'imprenditore (ed è un concetto che ho espresso varie volte in post precedenti) ma anche rimotivare una rete esistente non è così attinente a quello che già fai.

Anche le reti vendite hanno bisogno di "affilare la lama", non fosse altro perché ognuno dei suoi appartenenti fa comunque un lavoro sfibrante (sebbene la legge lo consideri, a torto, un lavoro non usurante) in quanto il venditore è spesso solo con sé stesso davanti al cliente e sempre solo nei suoi frequenti spostamenti di lavoro.

E quando sei da solo pensi e quando pensi ti può capitare di pensare non sempre in positivo.

Quando devi guadagnarti la pagnotta in ogni singolo giorno che Dio manda in terra, può sopraggiungere qualche momento di sconforto, soprattutto se infili qualche periodo nero e con rese insufficienti.

**Ecco perché ho pensato ad un corso che combini gli aspetti tipicamente tecnici e commerciali con gli aspetti più motivazionali e umorali del lavoro di una rete e dei suoi appartenenti.**

Proprio a fronte di ciò **è stato messo in atto il progetto "Formati e Cammina!"**, che mette insieme le esperienze di chi sa affrontare entrambe le tematiche per trasferirle in maniera organica e strutturata a chi deve fare quel tagliando o a chi vuole guardare oltre.

Non perdere altro tempo credendo che le cose si sistemino da sole e sol perché *“abbiamo sempre fatto così”*, ma comincia a pensare fuori dagli schemi mentali che ti hanno animato sinora.

Se vuoi saperne di più sul progetto di cui ti ho accennato, puoi visitare il sito [www.formatiecammina.it](http://www.formatiecammina.it) e scaricare le due brochure di seguito:

1. **Brochure MauroLab**
2. **Brochure Format-i-e-Cammina**

**Se poi vuoi anche parlarne, senza impegno e senza vincoli, contattami da QUI.**

Un consiglio: non rimandare troppo se un po' ti rivedi in quello che ho scritto in questo post. Non perdere questa opportunità.

Il rischio di continuare a *“tagliare la legna”* con una sega spuntata è più reale di quanto immagini e le conseguenze possono essere davvero molto serie.

**Se dovessi arrivare a dire *“non me l'aspettavo”* sarebbe già troppo tardi.**

Mauro