



IL POVERO E IL RICCO

Quando le mandanti non consegnano, i clienti non pagano alle scadenze concordate, i concorrenti praticano delle quotazioni più basse delle nostre, i corrieri sono in ritardo con le consegne, quando sembra che il mondo ci crolli addosso, ci viene voglia di suonare il campanello della "fermata a richiesta" e scendere.

A volte ci sembra di non farcela, le bollette da pagare, le scadenze da rispettare, gli ispettori che vogliono venire in zona a rendersi conto perchè la clientela non fa ordini (... e pensare che loro a fine mese percepiscono lo stipendio, mentre se i clienti non ci fanno gli ordini noi non incassiamo le provvigioni).

Sinceramente in quei giorni ci viene voglia di piantare baracca e burattini ed andare a cercare un posto da dipendente. Poi non ci andiamo!

Non ci andiamo, perché nemmeno noi ci crediamo.

Diciamo a noi stessi che non siamo più giovani per fare i dipendenti.

Ci diciamo che abbiamo speso la vita per specializzarci in alcuni prodotti, che la clientela, dopo tanti anni di lavoro, ci identifica con quel prodotto che abbiamo sempre venduto.

Quindi stringiamo i denti, pensiamo di più al mercato, cerchiamo di fare delle economie, scriviamo a qualche azienda che nei mesi passati ci aveva interpellato per chiederci se aggiungevamo i suoi prodotti alla nostra offerta e andiamo avanti nella speranza di tempi migliori.

Oggi, in queste "meditazioni" trimestrali, non voglio tirare in ballo né "Utopia", né "La città del sole", quindi né Tommaso MORO, ministro di Enrico VIII, né il domenicano Tomaso CAMPANELLA, sospettato di eresia, però voglio fare alcune riflessioni relative ai fatti che capitano in questi giorni.

Se una persona guarda in giro, osservando le persone che gli stanno attorno, vede

- giovani e vecchi,
- uomini e donne,
- ricchi e poveri,
- persone colte e persone che non hanno studiato,
- ottimisti e pessimisti,
- persone alte e persone basse,
- biondi e mori e così via.

Se poi uno continua a guardare, osservando come la gente vive, si accorge che c'è

- chi vive negli agi e chi nella ristrettezza,
- chi vive in città affollate e chi isolato in montagna,
- chi vive in condominio e chi in casa singola o bi familiare,
- chi è triste e chi è allegro e
- chi è sempre sorridente e chi è molto spesso arrabbiato.

Ciò premesso e considerando che, come ci insegnavano da ragazzini alla dottrina,

Iddio è bontà infinita ed ha lasciato all'Uomo il libero arbitrio,

ne discende che

la vita sarebbe:

- semplice,
- bella e
- lieve

se noi ci comportassimo senza attivare gli istinti peggiori o comunque negativi che abbiamo insiti in noi stessi.

Detto ragionamento può essere applicato alla **vita pubblica**, così come alla **vita privata**.

Per ciò che attiene la vita pubblica è sufficiente considerare che in questi giorni in Scozia **gli uomini di Stato degli 8 paesi più industrializzati** del mondo si sono incontrati per ragionare attorno al debito che i paesi più poveri del mondo hanno nei confronti dei paesi più ricchi.

E' tanti anni che se ne parla, ma a mio

avviso, una soluzione semplice c'è ed è inevitabile che prima o poi venga adottata e ciò è dimostrabile con un semplice esempio.

Prendiamo in considerazione **due persone**

- **entrambe carcerate e**
- **nella stessa cella e**
- **per passarsi il tempo giocano a carte:**
- **una delle due è ricca e fortunata e**
- **l'altra è povera e sfortunata.**

Considerato che secondo un vecchio proverbio milanese "m...a fa m...a e soldi fanno soldi"

- **il carcerato ricco e fortunato vince sempre alle carte, mentre**
- **il carcerato povero e sfortunato perde sempre.**

Il **carcerato ricco vuole giocare di soldi** altrimenti non si diverte, ma quando il carcerato povero ha perso tutti i suoi pochi soldi

- **o deve chiedere un prestito al carcerato ricco, il quale glielo deve concedere e diventa sempre più ricco e sempre più creditore, mentre il povero ed indebitato diventa sempre più indebitato,**
- **oppure entrambi smettono di giocare, ma in questo modo smette di giocare anche il ricco, fortunato e pieno di soldi.**

Questo ragionamento in teoria, nella prima soluzione, può ripetersi fino all'infinito ma il carcerato ricco nella realtà diventa più ricco non di soldi, ma di crediti perché se egli vuole continuare a giocare di soldi con un povero che non tiene denaro deve fargli credito ed un giorno cancellargli almeno una parte del suo debito.

Per ciò che attiene, invece, la vita privata i cardini del ragionamento sono i medesimi; quanto scritto nelle righe precedenti e stanno a dimostrare due verità:

- **a tutto c'è una soluzione,**
- **non bisogna fare una tragedia di ogni cosa,**

perchè nelle varie situazioni

- **bisogna applicarsi,**
- **analizzare i fatti concreti,**
- **ipotizzare tutte le soluzioni teoriche possibili,**
- **controllare teoricamente le soluzioni che**

possono essere trasformate in soluzioni concrete,

- **scegliere quelle che più facilmente possono essere trasformate in realtà, ed infine**
- **adottare la soluzione economicamente meno dispendiosa per essere calata nella realtà dei fatti.**

Tutto ciò però deve essere fatto **individualmente da noi stessi**, e solo da noi stessi perché solo noi conosciamo, almeno nel nostro subconscio, la vera condizione in cui lavoriamo, la nostra situazione familiare, la nostra situazione economica ed affettiva.

Mentre la FNAARC in generale e FNAARC Bologna, in particolare, lavora ai vari livelli organizzando corsi

- **per meglio inserirsi nel lavoro** (tecniche moderne di vendita),
- **per meglio utilizzare gli strumenti che le moderne tecniche ci mettono a disposizione** (computers, e-mail, sms, excel, ecc.),
- **per meglio contattare le mandanti e la clientela** (corsi di lingue partendo dall'inglese),
- **per meglio conoscere i prodotti venduti secondo le nuove certificazioni** (per il mondo biologico nel settore agro-alimentare, della bio-edilizia e della bio-architettura, delle bio - fibre tessili e della bio-cosmesi, bio-profumeria e della bio-erboristeria),
- **per meglio conoscere i mercati esteri,**
- **per meglio approcciarli,**
- **per acquisire mandati per quei paesi da industrie italiane ed eventualmente**
- **per acquisire mandati di aziende estere per il mercato italiano,**

PER DARE AD OGNUNO DI NOI AGENTI POSSIBILITA' NUOVE DI LAVORO E DI GUADAGNO, PER PERMETTERE A CIASCUNO DI CONTINUARE AD ESSERE PROTAGONISTI DEL MERCATO, DI UN MERCATO SEMPRE PIU' AMPIO, SEMPRE PIU' SPECIALIZZATO E SEMPRE PIU' SOFISTICATO.

Gabriele Mazzanti