

AGGIUNGI *valore*

di Lucia Giovannini // Coach e autrice best seller



Se vogliamo creare ricchezza e abbondanza duratura, occorre trasformare il prendere in dare e il ricavare valore in aggiungere valore.

Per creare business di successo occorre infatti aggiungere valore alla vita delle persone. È identificando le opportunità per aggiungere valore alla vita degli altri che si crea prosperità.

Apple non si è chiesta come guadagnare di più. Si è chiesta come fare splendidi computer che cambino la vita delle persone.

Il vero business consiste nel creare servizi e prodotti che risolvano i problemi delle persone e aggiungano qualità alla loro vita. «Non ho più l'età né le credenziali per trovare un lavoro. Ormai sono tagliata fuori. Chi vuoi che mi prenda più?». Quando Valeria è venuta a un nostro corso faceva la mamma a tempo pieno da più di dieci anni.

Ecco, però, che cosa è emerso durante gli esercizi del corso. «Le mamme dei compagni dei miei tre figli si lamentano sempre che non hanno tempo di organizzare le feste dei bambini, di preparare le torte, gli inviti e tutto quello che serve. A me queste attività piacciono moltissimo, e credo di essere bravina a cucinare. Ecco dove potrei aggiungere valore usando i miei talenti e facendo ciò che amo», ci ha raccontato con voce esitante.

Sono passati due anni e ora Valeria, insieme ad altre due mamme ex casalinghe, ha

una società di catering ben avviata che, nonostante l'attuale crisi, sta andando molto bene! Non fanno solo feste di compleanno per bambini, ma si sono allargate a matrimoni, feste di laurea, cene private.

«Chi l'avrebbe mai detto?» ci ha detto Valeria sorridente quando l'abbiamo incontrata il mese scorso.

Ecco cosa succede quando cambiamo il nostro focus e iniziamo a chiederci:

- **come posso impiegare i miei talenti per aggiungere valore?**
- come posso fare ciò che mi piace e allo stesso tempo migliorare la vita delle persone?

E ancora più nello specifico:

- quali sono i problemi dei miei clienti (o delle persone in generale o della mia azienda)?
- come posso usare i miei talenti per aiutarli a risolverli?

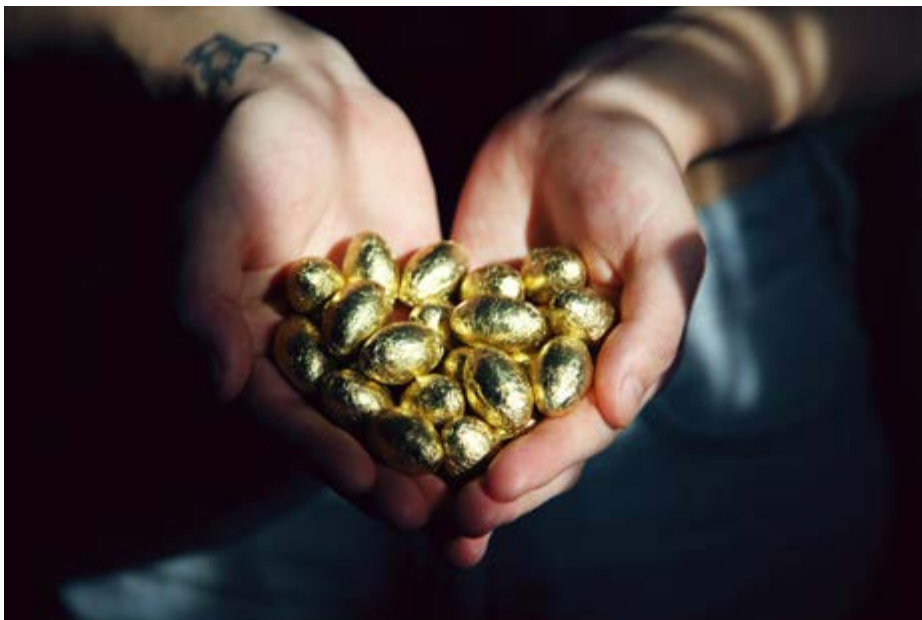
Per usare questo paradigma e **pensare in termini di aggiungere anziché ricavare valore**, non è necessario creare una nuova azienda o lanciarsi in una nuova professione.

Funziona benissimo anche per migliorare la tua attività attuale.

Il mondo non ha bisogno unicamente di cure mediche salvavita o di tecnologia ec-



"Per creare business di successo occorre aggiungere valore alla vita delle persone"



"Qualsiasi cosa che aggiunga o crei valore va a generare ciò che definiamo «ricchezza»"

cellente, ma anche di eccellenti servizi ai clienti, personale di vendita, contabili, camerieri, tecnici, costruttori eccetera.

«È buffo», racconta Andrea mentre scuote la testa ancora incredulo.

«Dopo che ho adottato questo nuovo approccio, il mio team ha aumentato il fatturato del 20%. Era un obiettivo che ovviamente avevo anche gli anni scorsi. Ma continuavo a focalizzarmi su come aumentare il fatturato e vincere la crisi. È bastato cambiare la mia domanda chiave in: 'Come posso usare i miei valori e le mie capacità per creare valore (in questo caso per il mio team oltre che per i miei clienti)?'. E un nuovo mondo si è aperto!».

Se continui a pensare e a comportarti nella stessa maniera di sempre, come puoi ottenere qualcosa di nuovo? **In che altra maniera possiamo avere nuovi risultati se non cambiando noi per primi il modo in cui guardiamo le cose?**

Quando l'approccio al tuo lavoro deriva dalla domanda: «Quale valore posso aggiungere qui?» le persone (clienti, datori di lavoro, colleghi) lo percepiscono. E il tuo servizio sarà così unico che non ti dovrai più preoccupare della guerra dei prezzi, della concorrenza o di non avere clienti. Non solo, tu stesso sarai più felice e soddisfatto del tuo lavoro. E molto probabilmente sarai anche più ricco.

Qualsiasi cosa che aggiunga o crei valore va a generare ciò che definiamo «ricchezza».

Infatti, un ottimo sinonimo di prosperità è «valore». La parola stessa «valore» cela in sé il processo di dare valore, di creare valore e, quindi, esprime l'essenza della prosperità.

Creiamo prosperità creando idee, esperienze, servizi, relazioni e prodotti di valore, cioè che sia noi sia gli altri consideriamo importanti e significativi.

E adesso, alcune domande di Auto-Coaching per te:

- Il tuo lavoro contribuisce a un bene superiore o sta solo giovando a te stesso?
- In che modo puoi aggiungere valore nel tuo lavoro? Che cosa puoi fare per rendere il tuo lavoro di maggior valore per i tuoi clienti, per i tuoi collaboratori, per i tuoi colleghi, per il tuo capo, per te stesso/a?
- Dal momento che le opportunità si vedono con gli occhi della mente, come puoi allenarla a osservare i problemi con curiosità, con voglia vera di aiutare a risolverli?
- Come puoi usare i tuoi talenti per risolvere problemi?
- Che cosa succederebbe se tu pensassi al tuo lavoro come a un'«espressione d'amore»?
- Cosa faresti di diverso?