

## MARCO RICCI

### Imparo e insegno dall'esperienza

*“Se pensi di essere arrivato quasi al termine della tua vita lavorativa, ricrediti: può sempre capitare di veder arrivare qualcuno che ti offre una nuova, grande opportunità!”* A mia moglie e a me è successo, nell'ottobre 2010: da quel momento si è aperto un nuovo capitolo con sogni, nuovi incontri, acquisizione di nuove competenze e soddisfazioni che non pensavamo di meritare e, alla fine, di ottenere. Questa nuova, grande opportunità è il Network Marketing.

Forse per orientamento professionale, l'elemento che più mi ha attirato in un Network Marketing è stato la possibilità di formazione insito nell'attività. Potrebbe sembrare strano che un formatore, insegnando, impari: per me è la regola principale! Insegno ai nuovi iscritti e, conseguentemente, imparo. Ma non solo con e da loro: anche l'azienda organizza corsi sui prodotti, sull'attività e sulla leadership.

Quello che più mi ha sorpreso è che, nonostante la mia esperienza nel campo della comunicazione e della vendita, la teoria che insegnavo (e insegno) non è tutto. Quello che un “comunicatore” fa fatica a far passare come messaggio è che l'interlocutore deve avere fiducia e capire che quello che gli viene detto non va necessariamente, o solo, a vantaggio di chi spiega, ma, soprattutto, a vantaggio di chi ascolta.

Il maggior insegnamento mi è derivato dalle persone che mi hanno detto di “no”. In primo luogo perché ti permettono di attuare un'autocritica: *“cosa non ha funzionato nella mia comunicazione?”*, *“perché il mio progetto non lo interessa?”*, *“quali possono essere i motivi che lo hanno indotto a dirmi di “no”?”* ecc. L'altro aspetto riguarda invece la conoscenza delle persone, soprattutto quelle che ti sono più vicine o che, finora, hanno approfittato della tua amicizia per ottenere consigli o favori, che si rivelano poco disponibili, non dico a partecipare all'attività, ma a dedicarti un'ora della loro vita per ascoltare quello che potrebbe rivelarsi una grande opportunità.

Altro aspetto (ri)scoperto è che troppe volte ragioniamo con la testa degli altri. *“Quella persona non è sicuramente interessata!”* e poi “quella persona” si rivela un incaricato di prim'ordine, motivata e orientata al raggiungimento di grandi obiettivi. È per queste persone che ti senti spronato a dare di più: formi un team, segui il nuovo incaricato, lo fai crescere, conosci nuove persone che ti vengono presentate in occasione degli incontri, ti ripaga, insomma, di tutto il tempo investito. E ti dà energia per rimanere positivi!

Il mio motto oggi è: *“Mi impegno a prestare la mia opera per tutti quelli che desiderano ricevere istruzione e sostegno nel perseguire il proprio perfezionamento. Prometto di usare come miei strumenti la comprensione, l'integrità e il buon esempio. Lo farò con amore, al fine di contribuire alla vita degli altri e per essere felice e per prosperare. Ogni cosa che farò, ogni occasione che prenderò in considerazione, ogni azione che intraprenderò in vita mia, dovrà essere in accordo con il mio scopo. Sono convinto che nel momento in cui perseguirò questo scopo con passione, sarò io stesso a crescere e, crescendo io, crescerà anche il mio scopo. Non riuscirò mai a portarlo a compimento. Sarò sempre alla ricerca di esso. Il risultato sarà che otterrò di più, farò e sarò meglio di quanto abbia fatto e sia stato prima – sia per me stesso sia per gli altri”*. Pensate che possa funzionare? Io ne sono convinto!