

Lettera per la Qualità ed il Networking di Riccardo Peroni

Partendo dal languorino, si può parlare di.....

L'intervista riportata nell'ultima Lettera del 14.03.2004 ha suscitato l'osservazione di un Destinatario: "... Ho appena finito di leggere le Lettere di Polysiec: molto interessante la storia di Angelo e dei sacrifici per condurre un'attività come la sua, a carattere familiare spinta e mossa da sentimenti e soprattutto dall'attenzione rivolta alla qualità per il cliente... piccola azienda, ma molto avanti.... Non nascondo un certo languorino latente generatosi nel pensare a tutte le bontà del suo negozio..." Si tratta di osservazioni fatte via email, in occasione di un saluto, ma, per me, offrono l'opportunità per due riflessioni forse utili. Angelo, ma è una mia opinione personale dettata dal rapporto di amicizia che ci lega, è in effetti "avanti". Per i miei gusti si dovrebbe, forse, informatizzare un tantino di più!!! Ma la tecnologia colpirà e questo sarà un primo passo, il resto verrà da solo. Comunque da questa storia si può focalizzare un tema interessante: il "passaggio generazionale" in una piccolissima impresa. Mi risulta che sia un'importante causa di (brutta espressione, ma questo è...) "mortalità" delle piccole e medie imprese (PMI). Infatti il passaggio del "controllo" dell'impresa dai "padri" ai "figli", forse alcuni anni fa di più, credo resti comunque una fase critica. Il fatto che si sia raccontata una persona, come Angelo, che ha continuato l'attività dei genitori, per questo mi sembra interessante. Tra i Destinatari, c'è chi è molto più informato di me sulle PMI. Sarebbe bello approfondire questo argomento. Il rapporto tra generazioni, non è un problema da poco: uno dei disagi legati alla Qualità Quotidiana della Vita è nella relazione tra "precedenti" e "successive" generazioni (preferisco questa espressione a "vecchie" e "nuove"). Forse questo disagio si riflette in numerosi ambiti. Dalle relazioni che si instaurano sul autobus a quelle che si consolidano nei luoghi di lavoro, ecc. Che ne dite?

Passiamo al "languorino": beh, nel marketing la "sensorialità" è importante. La troviamo nella pubblicità, ma anche nel modo in cui vengono offerti prodotti, ecc. Mi sembra un utile ed agile riferimento, a questo riguardo, il testo di Paul Postman "La nuova era del marketing" - Franco Angeli, 2000 (pagg. 124 e segg.). Questo è un argomentuccio su cui sarebbe, forse, il caso di riflettere..., ma non mettiamo troppa carne al fuoco. Comunque, coerentemente¹ con quanto scrissi nella prima Lettera² abbandono argomenti "elevati" (... se così vi piace...) e vi saluto ringraziando chi ha avuto la gentilezza di inviare impressioni ed anche chi non lo ha fatto e, soprattutto: buon appetito a tutti!

Quando apparire ha un prezzo.

Powerpointosi è un termine riportato in un articolo intitolato: "E' ufficiale: la powerpointosi esiste" pubblicato lo scorso Dicembre sul sito www.apogeonline.com (webzine)³. L'autore, Paolo Attivissimo, illustra gli studi del prof. Edward Tufte, professore emerito all'Università di Yale e docente di Progettazione e delle Interfacce dell'Informazione. Qui si evidenziano dei risvolti dell'uso di software per

¹ Non che ritenga la coerenza una virtù, ma... oppure, forse..., che ne dite Voi? Non sarebbe il caso di parlarne: la coerenza, che roba è? Ed è una roba utile? Serve ancora? E' una roba da matti, oppure è un buon affare? Io l'ho buttata lì.... So, per certo, infatti, che tra i Destinatari ce ne sono alcuni sicuramente interessati a questo tema... per esempio ricordo un Destinatario che qualche tempo fa mi fece gentilmente leggere un suo scritto sul Natale che, secondo me, qualche addentellato con la coerenza ce l'ha...

² Dalla Lettera del 27.12.2003:"... Polysiec, vuole affrontare e promuovere argomenti sia elevati che spiccioli, comunque rilevanti per la qualità della vita quotidiana delle Persine, attraverso un'azione di rete tra Persone e di Persone".

³ Per chi lo desiderasse ho copia di questo articolo, dove, tra le altre cose si dice che Ruffe sostiene che all'incidente del Columbia contribuì anche questa modalità di trasmissione delle informazioni.

Tutti i contenuti di tutte le Lettere possono essere riprodotti, anche solo parzialmente, esclusivamente dietro richiesta ed esplicita approvazione a info@polysiec.org. Qualsiasi uso è vietato senza il preventivo accordo e, comunque, è consentito esclusivamente con la citazione completa delle fonti. Tutte le informazioni potrebbero contenere imprecisioni, omissioni ed altri errori involontari, di cui è possibile darne segnalazione all'indirizzo di cui sopra. I link riportati possono rimandare ad altri siti web, sui quali Polysiec non ha alcun controllo.

Lettera per la Qualità ed il Networking di Riccardo Peroni

le presentazioni nelle aziende ed in altri tipi di organizzazioni. Ecco alcuni di questi risvolti:

- Narcosi profonda, indotta dalla "somministrazione", durante le riunioni di lunghe presentazioni.
- Nel lungo termine, l'uso di questa modalità di diffusione delle informazioni, abitua le Persone a pensare per microconcetti, perdendo di vista la visione d'insieme.

Questo mi fa riflettere. Diversi di voi avranno notato che spesso lo "charme", la "suggerione" delle presentazioni sono considerati fattori di successo, ma, sembra, che il "sapersi vendere" abbia vinto sul "preparare qualcosa di buono da saper vendere bene". Attenzione, questo non ha nulla a che vedere con l'arte oratoria, la capacità di "piacere" e farsi ascoltare, così come la gradevolezza dei comportamenti e delle Persone, che sono tutte doti auspicabili, ovunque.

Eppure, talvolta, gli insuccessi (o le aberranti distorsioni) di questa "solitaria apparenza", sono sotto gli occhi di tutti: gli ospedali hanno ormai dei manager, ma gli infermieri, spesso si rivolgono agli anziani pazienti lungodegenti con il tu e, magari, chiamandolo "nonnetto" (che se poi un infermiere dovesse avere tutti quei nonni, quasi quasi, ti viene il dubbio di chi sia mai figlio quello lì!!!)

Ma tutto questo non ci tocca, noi stiamo bene, siamo sani, però talvolta le trappole della "vacua apparenza" (perché di vacuità si tratta, il saper vendere bene il fumo) ci vengono proprio tra i piedi, mentre camminiamo tranquilli nella più o meno beata condizione.

... a proposito di apparenze e di "passaparola"

Uno dei Destinatari delle Lettere ha acquistato una macchina da cucire, presso un rivenditore di un importante azienda produttrice. Tutto pareva andasse bene, ma peccato che questo simpatico

signore, che si spacciava per venditore, in realtà, da tempo non aveva più alcun rapporto con l'azienda. Di questo il Destinatario è venuto a conoscenza perché ha inviato una Lettera (v. riquadro rosso) che mi aveva chiesto di redigere. Così è stato contattato dalla stessa azienda, che gli ha spiegato la situazione ed indicato a chi rivolgersi.

Come sempre Vi ringrazio dell'attenzione, fin d'ora, mi scuso per eventuali imprecisioni sul racconto relativo alla macchina da cucire, per le quali mi assumo la responsabilità ed, ovviamente, in caso, provvederò a rettificare quanto prima e, nel caso qualcuno di Voi, fosse in procinto di acquistare una macchina da cucire... beh, un'email non costa molto.

Segnalo, dal 02.04.2004 al 04.04.2004 a Rimini Fiera - Via Emilia, 155 - 47900, il "My Special Car", Salone dell'Auto Speciale e Sportiva. Per maggiori informazioni: www.myspecialcar.it oppure tel.: 348/49.07.247 - dott.ssa Maria Rita Tattini. Chiunque andasse o avesse la possibilità di avere materiale sarebbe pregato di segnalarlo.

Segnalo che alcuni Destinatari hanno proposto di intervenire sui seguenti argomenti:

1. Il fumo negli uffici;
2. riflessioni su uno scritto di Jacopo Fo;
3. gli ultimi accadimenti in Spagna e la guerra.

Ricordo che Polysiec si basa solo ed esclusivamente sulle mie forze, quindi, per allargare il dibattito è anche necessaria la Vostra partecipazione attiva, qualora decidiate di affrontare temi specifici. Inoltre lo scopo è quello di sviluppare la capacità di confrontarsi costruttivamente, non di esprimere o privilegiare uno o più orientamenti specifici

Tutti i contenuti di tutte le Lettere possono essere riprodotti, anche solo parzialmente, esclusivamente dietro richiesta ed esplicita approvazione a info@polysiec.org. Qualsiasi uso è vietato senza il preventivo accordo e, comunque, è consentito esclusivamente con la citazione completa delle fonti. Tutte le informazioni potrebbero contenere imprecisioni, omissioni ed altri errori involontari, di cui è possibile darne segnalazione all'indirizzo di cui sopra. I link riportati possono rimandare ad altri siti web, sui quali Polysiec non ha alcun controllo.

Lettera per la Qualità ed il Networking di Riccardo Peroni

Come sempre essendo io l'ideatore ed il realizzatore di tutti i testi, ne sono io l'unico responsabile. Pregherei chiunque, però, di segnalarmi inesattezze, omissioni ed altro.

La prossima Lettera sarà un'altra intervista a ad un Destinatario che pratica un particolare tipo di collezione e che ringrazio in anticipo per la disponibilità prestata. Il collezionismo (oltre ad essere comune a più Destinatari) è un interessante strumento di possibile networking.

I miei più Cordiali Saluti
Riccardo Peroni

Oggetto: acquisto macchina per cucire modello....

Nel corso del corrente anno ho acquistato la macchina per cucire, di cui in oggetto,. Al momento dell'acquisto, l'accordo con il Vs rivenditore era che un tecnico sarebbe venuto presso la mia abitazione per illustrarmi il funzionamento della macchina. A tutt'oggi (dopo ben quattro appuntamenti, tutti ripetutamente "elusi") non ho avuto alcuna assistenza ed addestramento, nonostante le promesse. Di conseguenza mi trovo nelle condizione di non poter utilizzare a pieno la macchina acquistata.

Questo comportamento non mi sembra corretto, soprattutto alla luce del fatto che il mio acquisto è stato, decisamente, anche dettato, dall'assistenza che mi era stata prospettata per la fase iniziale dell'utilizzo della macchina: cosa lodevole, rispetto a prodotti e rivenditori concorrenti, che vendono macchine di altri marchi. Peccato che la cosa non sia stata minimamente rispettata.

Credo che possiate intervenire tempestivamente e prontamente su questa situazione, informandomi, inoltre, a chi posso rivolgermi in futuro, in caso di assistenza.

In attesa di un Vostro Cortese riscontro, porgo i miei più Cordiali Saluti ed Auguri di Buone Feste.

Tutti i contenuti di tutte le Lettere possono essere riprodotti, anche solo parzialmente, esclusivamente dietro richiesta ed esplicita approvazione a info@polysiec.org. Qualsiasi uso è vietato senza il preventivo accordo e, comunque, è consentito esclusivamente con la citazione completa delle fonti. Tutte le informazioni potrebbero contenere imprecisioni, omissioni ed altri errori involontari, di cui è possibile darne segnalazione all'indirizzo di cui sopra. I link riportatati possono rimandare ad altri siti web, sui quali Polysiec non ha alcun controllo.