Affrontare le difficoltà del mercato del vino?

scritto da Lavinia Furlani | 3 Maggio 2022



Di fronte ad una difficoltà, **la reazione tipica della maggior parte di manager e imprenditori è… incolpare**. Quando non ci riesce qualcosa, quando falliamo in un nostro buon proposito, quando non riusciamo a chiudere un accordo, in automatico incolpiamo qualcosa, qualcuno o noi stessi.

Pensiamo a questo quando incolpiamo qualcosa: "È colpa del rincaro prezzi se non riesco a vendere il mio vino all'estero", "È colpa della pandemia se mi ritrovo con un team di lavoro poco concentrato e proattivo".

Pensiamo a questo quando incolpiamo qualcuno: "È colpa del mio titolare che non mi lascia carta bianca nel gestire le trattative" , "È colpa del mio importatore che non sta spingendo i vini sul mercato".

E infine pensiamo a questo quando incolpiamo noi stessi: "È colpa mia che non mi so far capire con i miei agenti", "È colpa mia che non faccio capire ai collaboratori il perché dell'aumento dei prezzi".

È proprio attraverso **la ricerca della colpa** che viviamo gran parte delle problematiche che incrociamo nelle nostre giornate di lavoro. Ecco, **che la colpa venga trovata all'esterno o all'interno, poco importa**: entrambi sono atteggiamenti che non ci aiutano a progredire. **Il gioco delle colpe è un gioco che alla lunga ci porta a perdere.** Perdere prima di tutto tempo, energie e lucidità.

Esiste fortunatamente una terza via, però. Una via decisamente più efficace rispetto a quella dell'incolpare.
Rispondere. Rispondere alle difficoltà, agli ostacoli, ai fallimenti.

Smettila di perdere tempo a cercare colpevoli nella tua vita professionale, perché **non ne vale la pena.**
Concentrati invece su cosa intendi fare ORA, non su chi o cosa, FINORA, non ti ha permesso di raggiungere i tuoi obiettivi.

Rispondi alla vita, **non subirla nascondendoti dietro alla caccia alle colpe e ai colpevoli.**