

Professioni
Imprese 24

**LAVORA DA CASA E GUADAGNA
€1.200 IN UNA SETTIMANA**

Inizia Subito

RADIO **24**

Il Sole **24 ORE**

Accedi

domenica24 casa24 moda24 motori24 job24 viaggi24 salute24 shopping24 diritto24 altri

Italia&Mondo Norme e Tributi Finanza&Mercati Nova24 Tech Impresa&Territori Plus24 Risparmi Commenti&Inchieste Strumenti di lavoro tools altri

Agorà **Nova100**

Ricerca **Cerca**



Sui ponti delle traduzioni di Andrea Becca

« Precedente

Successivo »

0

27 OTTOBRE 2011 - 17:09

Tweet

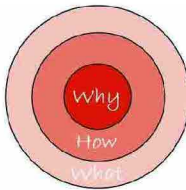
6

Consiglia

La domanda più importante per il successo della tua azienda

Qual è il tuo perché? Qual è il perché della tua azienda? Di rientro dal Master di Robbins, continuo a trovare materiale che supportano i suoi insegnamenti. Questo è un articolo che ho tradotto sull'importanza della domanda di base per definire la propria core-story. Sembra la mia storia. Se avete due minuti arrivate fine alla barzelletta finale.

"Simon Sinek ha scritto un grande libro intitolato **"Inizia con il Perché"**. In questo libro Simon analizza con attenzione il grafico che chiama - il Circolo dorato.



WHAT/ COSA: ogni singola azienda e organizzazione sul pianeta SA quello che fa.

HOW/COME: alcune aziende, e in generale le persone, sanno il COME fare quello che fanno. In linguaggio marketing si può definire come una "proposta di valore differenziante", "un processo proprietario" o una *"unique selling proposition,"* che viene spesso esposta come spiegazione relativa alla particolarità che contraddistingue quella azienda o organizzazione.

WHY/PERCHÉ: sono pochissime le persone o le società che sono in grado di articolare in modo chiaro PERCHÉ fanno quello che fanno. Quando dico PERCHÉ, non intendo semplicemente "fare soldi": questo è un risultato. Con PERCHÉ voglio dire "qual è lo scopo, la causa o le convinzioni personali del tuo operare?" PERCHÉ la tua azienda esiste? Perché alzarsi dal letto ogni mattina? E perché qualcuno dovrebbe esserne interessato?

Riuscire a spiegare semplicemente questo PERCHÉ e saper collegarlo con sicurezza al COME e al COSA, ha davvero aiutato me e la storia del mio lavoro.

Collegamento emotivo

Le persone devono essere in grado di collegarsi con il vostro "PERCHÉ". Molte aziende hanno uno scopo che è stato stabilito dal loro leader ma - e questo è un grande ma - le persone devono potersi collegare con questo PERCHÉ. Se il tuo PERCHÉ è unicamente quello di costruire una grande società redditizia e di successo - non ci si può aspettare che le persone partecipino a questa motivazione. Le persone non sono interessate ad aiutare a costruire una società o a farla diventare di successo. Il motivo è semplice: ogni PERCHÉ deve essere in grado di aprire un collegamento con il cuore.

Una storia di fallimento?

La mia storia non è molto diversa da quella di tanti altri giovani imprenditori. Armato di una visione che mi indicava come avrei potuto fare meglio - dotato di tanta passione e della giusta dose di follia - ho deciso di fare qualcosa che prevede il fallimento statistico per il 90% delle volte: mettermi in proprio.

In questo quadro si è imposta la necessità di articolare il mio "PERCHÉ". È stato il mio bisogno di capire cosa stava causando la mia frustrazione e la mia esigenza di uscire dal mondo aziendale. Sapevo quello che avevo fatto. Sapevo il come andava fatto, ma io non sapevo il "PERCHÉ". Il successo e la felicità non possono coesistere interamente se tutte e tre queste componenti non sono in equilibrio.

Ultimi post

- I dieci passi che creano un movimento
- Un segreto di Robbins: la responsabilità
- Potere delle storie: 10 ragioni fondamentali per scrivere la propria storia
- La domanda più importante per il successo della tua azienda
- Forgetfulness di Billy Collins
- La civiltà empatica: Rifkin da vedere
- I giusti
- In banca: il protestato
- Scandalosamente felici
- Analisi di un sintagma complesso: U.S.-based broker-dealer in Securities

IL CORSO CHE MIGLIORA LA TUA PROFESSIONE

Cerca

Categorie >

Archivio >

- novembre 2011
- ottobre 2011
- luglio 2011
- giugno 2011
- maggio 2011

Blogroll >

- Chi sono

I nostri Blog >