

Diario di un Networker (recensione/prologo di Serafino Di Loreto)

Non un libro ma uno stupendo spaccato di vita... e che vita!

Oltre a venire rappresentata in pillole una esaltante esperienza umana, personale e professionale si percepisce con semplicità lo spessore, l'intensità e la qualità delle emozioni con cui l'autore ha vissuto fino ad ora la propria esistenza.

Diario di un Networker rappresenta il suggerimento onesto e vitale per integrarsi in modo compiuto nel mondo del lavoro sempre più povero del posto fisso: un mito questo sempre più al tramonto e destinato ad essere relegato a poche sacche applicative e comunque non più di massa.

Il futuro è fatto di relazioni: in un mondo nel quale non c'è quasi più nulla da inventare il saper "cucire" l'incontro di persone, i bisogni e le soluzioni, le aspettative con le applicazioni tutto ciò diventa il nuovo **mestiere** evoluto.

Il venditore che lavora e sa lavorare in rete; creando, alimentando e gestendo un gruppo di persone oltre a generare una evoluzione nel mondo del lavoro crea comunità e sviluppo sociale solidale.

Infatti tutti nel gruppo si sentono protetti, imparano e possono crescere ma al contempo le individualità più spiccate non vengono castrate e possono esprimersi diventando esempio e punto di riferimento per tutti.

Una famiglia allargata insomma, una comunità legata sì dall'esigenza di lavorare ma con il desiderio e la possibilità di evolvere in un percorso libero ma protetto.

Ecco come il modo di approcciarsi al mestiere del venditore in un contesto di rete condivisa diventa un'opportunità non solo professionale ma di vita; vita nella quale trasferire parte dei principi acquisiti lavorando: poche regole ma strette e dove ogni giorno devi prendere delle decisioni non solo per te stesso e poi attivarti per concretizzarle (pensiero e azione).

In una società che ti rimbambisce con una miriade di statuizioni – a volte perfino contraddittorie tra loro – individuare pochi ed essenziali punti di riferimento a cui ispirarsi e su cui concentrarsi diventa un toccasana e la chiave di volta per centrare i propri obiettivi.

Del resto che cosa è il lavoro? Assoluta la quota di necessità è lo strumento con il quale possiamo affermare la nostra professionalità... e a volte la nostra identità: noi siamo ciò che facciamo! Ma cosa facciamo? E soprattutto come lo facciamo? Questa lettura ci apre una nuova via, ci dice che il riscatto personale può avvenire più facilmente in gruppo e con la forza del gruppo: il gruppo oltre a spostare economicità sposta e crea pensieri, idealità, principi: insomma fa cultura oltre che generare la crescita a 360°.

In un momento sociale in cui la crisi miete ancora troppe vittime l'operare in una rete vera (non quella del web dove troppo spesso si nascondono personalità inquiete o predicatori poi poco avvezzi a ben razzolare) genera il progredire delle idee e del fare ... e dal fare è inevitabile che (poco o tanto) ne derivino dei risultati.

Attraverso l'opera dell'autore ed i suoi occhi è quindi possibile leggere ciò che si deve fare per raggiungere obiettivi e risultati di soddisfazione: una ricetta vera la Sua con spiegati gli ingredienti per cucinare il "il piatto" vincente per la propria esistenza.

Tutti avremmo diritto a toglierci nella vita delle soddisfazioni ma spesso queste sono rare se non delle chimere. Probabilmente perché non ci erano noti i segreti da utilizzare e che qui ci vengono svelati in questo bel racconto autobiografico.

Ciò che però maggiormente colpisce dalla fresca lettura di questo saggio è la (profonda) leggerezza con cui si percorre in poche pagine una vita importante e che ha saputo essere degna di essere vissuta: perché è sempre stata interpretata con passione e amore.

È questo lo stupore più grande: gli ingredienti semplici sono sempre quelli vincenti!

Avv. Prof. Serafino Di Loreto

Prefazione a Diario di un Networker di Pierfelica Minoia

E' un capitolo di un'autobiografia (e auguro all'Autore di proseguire ancora nel *working in progress*) che come ogni testimonianza personale richiama alla memoria tratti di una storia collettiva. Qui, all'esordio dell'età adulta di un uomo, c'è l'Italia della crescita impetuosa degli anni Sessanta e Settanta. L'Italia delle città medie della pianura Padana che accolgono le manifatture, vanto del miracolo economico. Complessi produttivi che hanno chiesto agli abitanti di mutare la loro identità, dal mondo rurale a quello della disciplina ferrea dell'industria.

Prendiamo nota di questo dettaglio, perché la parte finale del libro di Minoia riguarda quanto accade oggi, e restituisce uno spaccato del terremoto, ancora non del tutto assestato, che ha attraversato il Paese quando reclutava persone nelle aziende-caserma, dove si prospettava loro di uscirvi solo al termine della carriera, con il pensionamento. Nell'Italia di fine secolo, e negli anni Zero del nuovo, è successo invece tutt'altro.

Arrivati a due terzi del loro cammino di vita lavorativa, molti impiegati o tecnici o operai o quadri o dirigenti sono stati "esternalizzati". Ovvero anziché ricevere ognuno, quotidianamente, l'ordine di servizio con i compiti diligentemente da assolvere, han dovuto "inventarsi" cosa offrire e come offrire prestazioni di servizio, di vendite, di accordi. Relative a un "qualcosa" che *non parla da solo*. Che non convince con l'evidenza del suo "valor d'uso". C'è il tal prodotto, il tal bene, "vedi, è utile, è vantaggioso, è buono: acquistalo". Non avviene proprio così, non è una sequenza lineare.

Dal "far bene le cose", quel quarantenne (ma più spesso quel cinquantacinquenne, quel sessantenne che non ha potuto completare la contribuzione per la pensione ecc.) se vorrà rimettersi in gioco dovrà imparare un gruppo di competenze diverse, e maturare un'identità (professionale e insieme personale) nuova: l'arte del negoziare, del persuadere; lo statuto di persona che costantemente si chiede "cosa faccio io per me". Un uomo o una donna che programmano consapevolmente, e non meramente "eseguono". Da soggetti gregari sono costretti a essere persone attive.

Immaginiamo il trauma di molte persone *outplaced* (*espulse*, detto senza addolcire l'amara medicina con la terminologia in inglese) in coincidenza con l'*outsourcing* (idem) di funzioni in origine sotto il comando del management aziendale. L'obbligo di mettersi in posizione attiva, e di affrontarlo sotto il fuoco della crisi finanziaria-economica più lunga dal Dopoguerra. Incertezza personale nella situazione di incertezza collettiva!

Il "diario minimo" (come lo definisce l'Autore) assume quindi il senso di una testimonianza. La biografia professionale e umana che propone un modello di autoformazione continua, di elaborazione di una comunità, la rete, che attiva una logica di crescita personale e di azione collettiva. Ma comporta per lui un ulteriore carico di responsabilità, prima morali che operative. Quando ci si pone come modello, si devono esporre i propri valori, le regole inderogabili, i riferimenti etici e esistenziali che guidano.

Partecipando alla costruzione di SDL Centrostudi, dalla sua posizione di Direttore commerciale, Minoia ha dato un serio contributo a reperire una risposta concreta di impiego e di reddito a molte persone che sono state, sul principio, penalizzate dalle nuove modalità di fare impresa, dalle forzate operazioni aziendali che hanno comportato "esternalizzare" settori un tempo centrali dell'impresa (sia industriale che di servizi). Un panorama che ha descritto il più grande sociologo italiano vivente, Luciano Gallino, in *Il lavoro non è una merce*.

Si è offerta una chance a chi dalle trasformazioni del lavoro apportate soprattutto dall'informatica rischiava una dispersione di competenze, di professionalità, dunque un impoverimento identitario e psicologico, oltre che materiale. Queste persone hanno avuto la possibilità di sostituire precedenti vie di accesso al lavoro e al reddito con nuove modalità, che peraltro hanno permesso loro di recuperare uno statuto di identità, di competenze, di capacità espressive. L'esperienza offerta ha consentito di migliorare in loro l'autostima e di scoprirsi ancora abili e creativi. Sono risvolti di un'alternativa, che vanno anche proposti a tanti detrattori del Network, mentre è un aspetto centrale da considerare e da meditare. Anche da parte della Politica (con la p maiuscola) laddove accetti di lasciarsi andare a un poco di empatia per tante storie personali bersagliate dalla crisi, per identità professionali a rischio di bruciare. Il disegno del progetto che

espone Minoia stimola tante persone a tornare a sentirsi parte di una comunità civile e nazionale. Al centro vi è il particolare business che si è creato, anch'esso strettamente correlato alla situazione dei conti in rosso dell'Italia e al fatto che vi si è radicato un autentico mostro: l'usura, l'approfittamento delle difficoltà economico-finanziarie, della crisi di liquidità delle aziende. Quando si verifica una congiuntura negativa del ciclo microeconomico, si è a un bivio: o l'imprenditore trova un ambiente, un sistema di relazioni e di sostegni, ponendosi lui stesso come soggetto disponibile a cambiare, a innovare, a resistere; oppure egli stesso diviene il target di un business che approfitta della sua vulnerabilità, pur temporanea, e che muove a costringerlo a remunerare margini d'interesse già fuori mercato. Con il consueto volgersi della crisi da "congiunturale-finanziaria" a crisi del conto economico, della redditività intrinseca di un progetto d'impresa, nella maggior parte dei casi senza ritorno indietro.

Senza alternativa al fallimento, alla cessione, alla chiusura. Quanta parte della capacità produttiva dell'Italia, quanti gioielli dell'industria, dell'artigianato, dei servizi, del commercio sono caduti sotto la scure di tale sequenza! Riduzione temporanea della domanda, cumularsi di casi d'insolvenza dei clienti, aumento delle tasse. E subito dopo: peggioramento delle condizioni contrattuali, lievitarsi dei tassi d'interesse, clausole vessatorie, pressioni per sottoscrivere prodotti di finanza derivata, polizze assicurative inutilmente onerose eccetera.

Quel che colpisce in Italia è che tale fenomeno – che ha fatto parlare, documentandola, di usura nella banca e della banca – è stata la pianta infestante e micidiale diffusasi sul terreno guastato da due eventi storici sul finire del secolo scorso: le concentrazioni bancarie, le privatizzazioni degli istituti d'interesse nazionale. Sono state le determinanti del passaggio cultural-bancario dalla ricerca di condividere speranze e fortune tra istituto e impresa al guardare con uno strabismo pericoloso. Invece di osservare, per sostenerlo, il progetto imprenditoriale del cliente davvero professionale e attaccato al suo lavoro, contando sul successo di questi per ottenere la giusta remunerazione, molte banche hanno rivolto gli occhi al gioco finanziario, facendo da sponda ad avventurose operazioni, con la loro organizzazione capillare di contatto con i clienti, trascinando dietro tanti piccoli risparmiatori e imprenditori. E alla fine distruggendo il valore creato, con sacrifici titanici, da tante generazioni passate. C'è bisogno di ricordare, uno per tutti, il caso dei Paschi di Siena?

Ecco allora, però, che il mercato, in quanto spazio di incontro-scontro di attori dell'economia, della domanda e dell'offerta, di approfittamento di asimmetriche disponibilità di informazioni e condizioni, proprio quel mercato della lotta di tutti contro tutti *ha generato il controveleno*.

Per dirla col la brutalità del caso: come si è svolta per tanti anni l'invasione delle proposte di contratto creditizio o finanziario penalizzanti e rischiose, così il mercato stesso ha sprigionato le sue forze di autocorrezione. E autocorrezione significa il formarsi del "mercato delle difese e delle tutele", in perfetta simmetria al mercato dell'approfittamento e delle anomalie creditizie.

Proprio l'azienda dove opera, da Direttore commerciale, Minoia è espressione di questa costante: il libero mercato è, sì, vulnerabile alla degenerazione e all'approfittamento delle parti in crisi (i contraenti deboli), ma quello stesso mercato sprigiona degli anticorpi. Il Network delle tutele professionali e delle azioni di recupero è tutto qui: far incontrare la domanda potenziale di verifica e tutela con l'offerta rigorosa di azioni di riequilibrio e di recupero. Come si diffonde il mercato dell'usura alle imprese, specularmente si struttura l'offerta di un'antiusura tecnica e sequenziata in un percorso aziendale di servizi tra loro integrati. Un paradigma così asciutto da sembrare semplice, mentre richiede cultura, volontà, perseveranza, formazione continua, lavoro in squadra e tanto altro: che abita nella biografia professionale di Piero Felice Minoia. Al prossimo capitolo, dunque.

Maurizio Fiasco, sociologo, docente specializzato in tema di sicurezza pubblica, di contrasto all'usura e alla criminalità economica. Consulente per molti anni della commissione antimafia, è il referente scientifico della Consulta Nazionale Antiusura. Tra i suoi lavori *Indebitamento patologico e rischio usura* (edizioni 2011 e 2013), *Guida alla prevenzione della criminalità economica* (2012 e aggiornamento 2015).

Pierfelice Minoia riesce a coinvolgere i lettori con un diario di vita che è la storia vera di un eterno giovane che trasmette sempre a tutti: "Energia per la Vita!".

Il network marketing dell'autore non è mai urlato, gonfiato o sibillino ma è chiaro, lineare e comprensibile a tutti coloro che veramente vogliono impegnarsi in questa scienza di successo.

Grazie agli ottimi risultati raggiunti da Minoia anche in SDL gli auguro che realizzi il suo sogno nel cassetto: quello di avere una casa in campagna per riposarsi con i suoi cari.

Complimenti a chi sa ricostruire l'autostima di migliaia di persone.

Stefano Panella

Vice Presidente Vicario dei Giovani Imprenditori di Confindustria Gran Sasso

Il mito vuole che la prima applicazione del network marketing applicato alla distribuzione dei servizi finanziari, efficacemente descritta in questo libro, sia stata opera di Bernie Cornfeld. Forse non un personaggio di purezza adamantina, ma comunque illuminato.

Cornfeld adattò il network marketing alla distribuzione di quote di fondi comuni di investimento. Possedeva una società di gestione, la Investor Overseas Services (IOS) basata a Ginevra, e reclutò specialmente ex-militari (molti erano tornati disoccupati dalla guerra in Corea) per vendere prodotti di investimento nelle basi USA all'estero.

Il suo successo fu considerevole. I networker introdussero un grado di aggressività sconosciuto nel mondo finanziario degli anni cinquanta in cui era considerato quasi disdicevole promuovere i prodotti di investimento. Gli independent financial advisors, come sono noti negli USA (oggi, da noi sono definiti promotori finanziari e il loro albo è regolamentato), avevano due vantaggi rilevanti rispetto alla distribuzione tradizionale. Il canale per eccellenza, lo sportello bancario, soffre infatti di un duplice grado di passività : in primo luogo, è il cliente che deve recarsi presso la sua banca; in secondo luogo, gli accordi sindacali ostacolano la diffusione di componenti variabili di remunerazione fra i dipendenti di rango minore. Il networker sollecitava invece il cliente direttamente a casa sua o sul posto di lavoro con la forte motivazione di realizzare una vendita al fine di incassare una commissione, la sola remunerazione riconosciutagli.

Il motto di Cornfeld era "Do you seriously want to be rich ?" Negli anni sessanta giunse ad avere alle sue dipendenze oltre 25.000 venditori e la IOS aveva in gestione circa 2,5 miliardi di dollari. Uno dei suoi mercati di riferimento era proprio l'Italia, dove non erano ancora stati introdotti i fondi di investimento.

Bernard Cornfeld fu indubbiamente un pioniere e rivoluzionò la tecnica di vendita dei servizi finanziari. Va precisato che il settore allora era virtualmente privo di regolamentazione e lui approfittò di questa libertà di azione.

Oggi i fondi comuni aperti sono gestiti da una SGR, autorizzata da CONSOB e BankItalia, e i promotori devono sostenere un esame per iscriversi all'albo e lavorare per una SIM. Inoltre esiste la banca depositaria che si pone garante rispetto agli investitori delle scelte di impiego della SGR. Resta il fatto che, nel Far West di più di mezzo secolo fa, Bernie Cornfeld ebbe un'intuizione geniale.

Paul de Sury

Professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari

Scuola di Management ed Economia

Università di Torino