



Lombricoltura Compagnoni - IMPIANTO FINITO COPERTO DA SERRA

L'allevamento di lombrichi

Lo scorso anno mi sono imbattuto in un Associazione che si occupava e sviluppava argomenti di mio interesse. Mi sono informato, ho letto il loro:

- Atto Costitutivo;
- lo Statuto;
- il Codice Etico;
- i termini e le condizioni per entrare a far parte dell'Associazione;

mi sono sembrate tutte cose corrette e sensate così ho deciso di iscrivermi.

Ho partecipato ad un primo evento di una giornata, ad alcuni incontri online e mi sono accorto che c'era una grande dissonanza tra quanto professato nei loro documenti e nelle loro parole e quanto avveniva nella pratica.

Dopo qualche settimana dal primo evento sento un'amica di Bologna che esordisce: *“Ma tu Gianluca che cosa ci fai all'interno di quell'organizzazione?”*, le rispondo che i temi che affrontano sono di mio interesse ed ero curioso di capire come li trattavano, così mi ero iscritto.

Lei mi risponde: *“Anch'io sono stata ad uno dei loro corsi, due giornate a Bologna, ma mi sono sembrati dei venditori di allevamenti di lombrichi”*.

Le chiedo: *“Che cosa intendi con, venditori di allevamenti di lombrichi, non mi è mai capitato di sentire questa affermazione”*.

Con tono sorpreso mi risponde: *“Ma Gianluca, non la sai la storia di quella persona che aveva intrapreso una nuova attività economica, innovativa ed estremamente remunerativa, **L'ALLEVAMENTO DEI LOMBRICHI**, ed andava in giro a raccontare come fosse bello, ecologico, e gratificante allevare lombrichi?”*. *“Bene, questa persona era così brava a raccontare il suo business che quanti lo ascoltavano volevano tutti imitarlo. Così lui, magnanimamente, organizzava corsi per insegnargli come fare e gli vendeva i kit per iniziare questa nuova attività”*. *“Il suo lavoro non era allevare lombrichi ma vendere kit e tenere corsi”*. *“A mio parere le signore di quell'Associazione sono delle brave venditrici di allevamenti di lombrichi”*. *“L'Associazione gli serve come specchietto per le allodole, mentre l'organizzazione dei corsi, che fanno con la loro azienda privata, gli serve per guadagnarsi lo stipendio”*.

Le perplessità espresse dalla mia amica erano le stesse che avevo avuto io, dopo esserci fatti una bella risata ci siamo fatti ancora quattro chiacchiere e ci siamo salutati.

Per qualche mese ho frequentato gli eventi online dell'Associazione, poi, dopo avere partecipato all'evento nazionale a fine anno, ho deciso che non aveva senso continuare ad investire tempo e spendere danaro in quell'attività. Ho scritto una mail in cui comunicavo che non avrei rinnovato la mia iscrizione per l'anno successivo, lasciando che proseguissero per la loro strada.

Morale, **quando vi trovate di fronte persone che voglio convincervi che è vostro interesse fare un allevamento di lombrichi, valutate bene se vale la pena di dedicargli il vostro tempo.**

♦ Se desiderate mettervi in contatto con me, per chiarimenti od approfondimenti, eccovi i miei riferimenti:

✉ info@studiosardelli.it

☎ + 39-335-5328248

Grazie per avere letto il mio articolo, a presto.

Cordialmente,

Gianluca Sardelli

Tag: Comunicazione; Relazioni all'interno di un Team; Formazione.

Pubblicato su PULSE di LinkedIn il 13-06-2017 - MARTEDÌ