



LE TUE NOTE KINDLE PER:

## Il vicolo cieco: Il piccolo libro che vi insegna a comprendere se insistere o rinunciare

di Seth Godin

Anteprima istantanea gratuita di Kindle: <https://amzn.eu/gUkyT1N>

### 9 evidenziazioni

---

Evidenziazione (Giallo) | Posizione 25

Tutti, prima o poi, mollano, desistono, si tirano indietro, ma spesso lo fanno nel modo sbagliato. Esistono professioni e mercati che prosperano grazie al fatto che molti lasciano – la società stessa si basa sul presupposto che finiremo con il farlo. Ma vi dirò di più: le aziende e le organizzazioni ci contano.

Evidenziazione (Giallo) | Posizione 91

Disponendo di poco tempo e di poche opportunità per provare cose nuove, limitiamo deliberatamente il ventaglio delle scelte alle possibilità migliori, quelle che si collocano al vertice della classifica. E siccome il meglio non lo cerchiamo solo noi, ma lo perseguono tutti, è chiaro che a essere i primi si hanno dei vantaggi enormi. Non ci muoviamo su una scala graduata fatta di incrementi modesti e lineari, ma su una curva, e per di più ripida.

Evidenziazione (Giallo) | Posizione 112

Il mercato di massa sta scomparendo. Non esistono più la canzone migliore o il miglior caffè in assoluto, ma esiste un milione di micromercati ognuno dei quali possiede il proprio prodotto (o servizio o persona) migliore.

Evidenziazione (Giallo) | Posizione 139

Domande di assunzione scritte tutte IN STAMPATELLO. Messaggi promozionali di posta elettronica con un errore nel nome del destinatario. Venditori avidi di conquistare nuovi clienti ma restii a seguirli nel tempo. Medici che non si prendono la briga di richiamare per sapere se il nuovo farmaco è stato efficace per un paziente di vecchia data. La gente si accontenta. Si accontenta di fare meno di ciò che sarebbe capace di fare. Succede anche alle aziende. Si accontentano di offrire qualcosa di soddisfacente anziché la cosa migliore del mondo. Se non siete disposti a prodigare lo sforzo necessario per essere la mia scelta migliore, potete anche lasciar perdere.

Evidenziazione (Giallo) | Posizione 176

Il «mollare strategico», più propriamente detto «abbandono strategico», è il segreto delle organizzazioni di successo. Il «mollare reattivo e seriale», o se preferite «abbandono reattivo e seriale», è l'errore fatale di chi si sforza di realizzare un obiettivo e non ci riesce. È ciò che fa la maggior parte della gente: molla quando è in difficoltà e persevera quando tutto va bene.

Evidenziazione (Giallo) | Posizione 189

Il fossato è il lavoro lungo e impegnativo che si rende indispensabile per passare dalla condizione del principiante a quella di chi padroneggia completamente la materia. È lungo e impegnativo, non v'è dubbio, ma è anche il mezzo più rapido per arrivare dove volete: ogni altra soluzione richiederebbe più tempo.

---

Evidenziazione (Giallo) | Posizione 210

A generare valore, come abbiamo visto, è la scarsità. Se non esistesse il fossato, non ci sarebbe scarsità.

---

Evidenziazione (Giallo) | Posizione 215

Il vicolo cieco (o cul-de-sac) è un concetto talmente semplice che non occorre neppure visualizzarlo con un grafico. Corrisponde alle situazioni in cui si lavora, si lavora e si lavora, senza che accada nulla. Non vi sono miglioramenti significativi e neppure peggioramenti significativi. Si lavora e basta. In questo caso si parla di lavoro a vicolo cieco. In merito al cul-de-sac non c'è molto da dire se non prendere atto della sua esistenza e accettare il fatto che, dovesse mai capitare di finirci dentro, bisogna assolutamente uscirne al più presto.

---

Evidenziazione (Giallo) | Posizione 249

Quando arriva il momento di decidere sul serio, abbandonate i progetti che non rientrano nella categoria del fossato? O preferite non agitare le acque, rimanere tranquilli ed evitare il fastidio immediato di cambiare rotta?

---