

## I consumatori, la produttività e la crisi

Mauro Artibani

24-05-2016

I Produttori recalcitrano nel concedere aumenti salariali.

Vincolano gli incrementi di reddito al miglioramento della produttività aziendale.

Dicono: ottimizziamo i fattori della produzione, otterremo un aumento dei profitti, ne avrete un tornaconto. Sagaci!

Prendiamo la palla al balzo, impariamo da loro: più produttività nel nostro lavoro di Consumatori così, magari, diventiamo pure Grandi.

Aumentare la produttività della nostra azione per migliorare il rendimento dei Redditi residui: questa la formula.

Se do disciplina ai miei istinti, resisto alla variabilità della moda: scarto meno abiti, ne acquisto meno.

Se metto a regime la dieta alimentare non ingrasso, non devo smaltire quel grasso, miglioro lo stato della mia salute, spendo meno: 4 piccioni con una fava.

Fermiamoci qui, già si sentono in giro allarmati vociare:

"Così si affossa il PIL!".

Quelli delle grida cacofoniche non perdono il vizio: "La crescita non cresce!".

Ci sono pure quelli un po' naif: "Così si dà la stura alla crisi produttiva!"

Qualcuno aggiunge pure: "Aumenta la disoccupazione!".

Esimi signori, proprio qui vi volevo: può una crescita economica trovare supporto nell'insipienza gestionale del nostro agire?

Può la ricchezza trovare agio nella nostra incontinenza?

Eh no signori, bisogna cambiare marcia!

Da Consumatori a Operatori di Mercato il passo è obbligato: si deve!

Dal vizio alla virtù si può.

Produttività per produttività, la soluzione eccola qua.

Qual è il Valore della nostra Fiducia in questo tempo di crisi sistemica?

Ed il valore della nostra Attenzione per coloro che la usano copiosamente?

Senza la disponibilità del nostro Tempo, viene meno il tempo del Consumare?

Voilà questi i nostri crediti, questo il loro debito. Confezioniamo un pacchetto Offerta, tutt' altro che opaco e mettiamolo sul mercato.

Produttori e Venditori, Consumatori nuovi di zecca, dovranno fare Domanda: nuova ricchezza verrà generata e...tutti felici e contenti.

Ci sono imprese che già lo fanno e fanno affari: Ikea, le freepress, Groupon, gli Outlet, Uber, Airbnb.

[Mauro Artibani](#)