

# Beliceweb.it - Semplicemente gratis !!!

<http://www.beliceweb.it/sito/>

## 37 - Attenzione ai buoni clienti (PNL)



### ATTENZIONE AI BUONI CLIENTI!

Avvertenza per il lettore: anche se non sei un venditore ti consigliamo comunque la lettura di questo articolo. Potrebbe essere utile anche a te.

Io sono il cliente che non torna più. Io sono un buon cliente, mi conoscono tutti i commercianti. Sono quello che non si lamenta mai, a prescindere dal servizio che mi viene offerto.

Quando entro in un negozio, per comprare qualcosa, non mi comporto da padrone, anzi, cerco sempre di essere rispettoso. Se incappo in un commesso sdegnoso che si irrita se voglio provare diverse cose prima di decidermi, sono sempre educato; quindi non ritengo di meritare risposte maleducate. Non critico, non sporgo reclami, non recalcitro e non mi sognerei mai di fare una scenata, come ho visto fare ad altri in certi luoghi pubblici. No, io sono un buon cliente, ma sono anche il buon cliente che non torna più. Questa è la mia piccola vendetta per essere stato offeso e aver preso qualsiasi cosa mi abbiate offerto, perché so che non tornerò. Così non lenisco la mia rabbia, ma nel lungo periodo, ho più soddisfazioni che andare subito su tutte le furie.

In effetti un buon cliente come me, moltiplicato con altri del mio genere, può rovinare un'impresa. Ed esistono miriadi di persone gentili come me che, esasperate, si rivolgono ad un altro negozio, dove apprezzano i buoni clienti.

Dicono che ride bene chi ride ultimo: io rido nel vedere che cercate disperatamente di riconquistarmi, quando avreste potuto benissimo trattenermi con un sorriso e alcune parole cortesi.

Se vi comporterete diversamente, potreste perfino trasferire i vostri affari in un'altra città, io muterò atteggiamento e le notizie si diffonderanno: allora non sarò più il buon cliente che non torna più, ma sarò il nuovo cliente che, fedele, ritorna sempre e porta anche i suoi amici.

(Tratto da I segreti del venditore di Zig Ziglar)