



FORMULA FIRST MINUTE

LA FORMULA FIRST MINUTE DI EBAY

Un percorso guidato in quattro punti (Pianifica, Semplifica, Comprendi, Rendi Unico) ideato con la consulenza del dottor Luca Mazzucchelli, psicologo e psicoterapeuta, per **organizzare al meglio il tempo di acquisto dei regali** di Natale in modo che siano davvero una **dimostrazione d'amore verso le persone care**.

Ma perché ci riduciamo all'ultimo minuto? - Secondo Mazzucchelli, le cause principali della tendenza agli acquisti last minute sono 3: manchiamo di organizzazione, abbiamo consolidato abitudini disfunzionali che non riusciamo a modificare e manca la capacità di comprendere cosa possa piacere al destinatario.

La **manca di organizzazione** è ciò che conduce una parte di noi a muoversi solo quando ci sentiamo ormai con l'acqua alla gola. A quel punto ci ingaggiamo in un frenetico tour de force: nessuna pianificazione, nessuna idea precedentemente formulata, nessuna lista da seguire. Solo carta di credito alla mano e tanta buona volontà nel tenere a mente diverse persone e abbinare ad ognuna un regalo visto sul momento.

Un altro motivo che alimenta la tendenza ai regali last minute riguarda le **abitudini disfunzionali ormai consolidate** di una parte di noi a questo proposito. Memori dell'esperienza negativa del Natale precedente, ci promettiamo ogni anno che inizieremo prima, che faremo in modo diverso, magari siamo davvero motivati a cambiare, ma poi puntualmente ci ritroviamo a dicembre inoltrato con tutti i regali da fare.

Infine, anche il **non aver chiaro cosa possa piacere al nostro destinatario** è per diversi di noi motivo di procrastinazione: esitiamo sperando in un'illuminazione, o rimandiamo il problema sempre più in là, finché ci ritroviamo a ripiegare su qualcosa di impersonale o a scegliere qualcosa che, in diversi casi, rispecchia più i nostri desideri che quelli di chi riceverà il regalo.

Dalla procrastinazione alla FORMULA FIRST MINUTE

Il percorso FORMULA FIRST MINUTE fornisce soluzioni pratiche per queste 3 frequenti cause di procrastinazione in fatto di acquisti natalizi e modificare quindi il comportamento:

1. **PIANIFICA:** Data la tendenza alla poca organizzazione, il primo punto del metodo aiuta ad apprendere e a mettere in pratica l'arte della pianificazione. A questo proposito lo psicologo suggerisce di cominciare a pensare ai regali da inizio novembre; il consiglio è di ritagliarsi alcuni minuti per prendere carta e penna e fare una **lista** delle persone e delle idee regalo. Le liste sono infatti un ottimo strumento per riordinare e rendere concreti pensieri che altrimenti rimarrebbero astratti. Inoltre evitano un sovraccarico di informazioni a livello mentale e sono una guida all'azione. Il passo successivo è schedare in agenda dei **checkpoint**, appuntamenti settimanali di 10 minuti per ricontrollarle e monitorare l'avanzamento dei lavori.

2. **SEMPLIFICA:** Data la consolidata abitudine allo shopping last minute, il secondo punto del metodo aiuta a sostituire questo comportamento con altri più utili. Secondo l'esperto la chiave per modificare un'abitudine negativa non risiede nella motivazione (che per sua natura è oscillante: oggi c'è e domani potrebbe non esserci) ma nel **rendere talmente semplice** il comportamento da acquisire in modo che sia impossibile dirgli di no. Come declinare il principio della semplificazione all'obiettivo di imparare a fare i regali di natali di Natale in anticipo? Innanzitutto preferendo allo shopping *out of home* lo shopping *online*, per sua natura meno dispendioso in termini di tempo e fatica, consentendo *una comfort shopping experience* direttamente dal divano di casa propria o ovunque ci si trovi. Secondo lo stesso principio, Mazzucchelli suggerisce di dedicare solo 5 minuti al giorno ai regali, ad esempio navigando sul web per lasciarsi ispirare e fare acquisti, e se questo comportamento fosse difficile da attuare, di scendere a 1 minuto. Se puoi acquistare ovunque ti trovi e devi dedicare a questo impegno solo 5 minuti al giorno, sarà più difficile trovare scuse per non farlo.... Oltre al principio della semplificazione, un'altra strategia per implementare un'abitudine desiderata a scapito di quella negativa consiste nell'inserire nel proprio ambiente degli **stimoli facilitatori** che ci facciano scivolare direttamente nel comportamento che vogliamo implementare: un post-it sul computer che ci ricordi di fare i regali, o il sito degli acquisti come pagina iniziale del browser sono dei facilitatori semplici ma potentissimi.
3. **COMPRENDI:** il terzo punto del metodo aiuta a farsi un'idea più precisa di cosa possa essere gradito al nostro destinatario. Secondo Mazzucchelli spesso tendiamo ad attribuire inconsapevolmente agli altri desideri e interessi che sono in realtà i nostri, andando a confondere quel che piace al destinatario con quello che piace a noi stessi. La prima cosa da fare è dunque **mettere da parte i propri gusti personali** e concentrarsi esclusivamente su chi riceverà il regalo, andando a comprenderne i reali desideri. Per capire i desideri di chi abbiamo di fronte, è necessario **ascoltare** gli spunti che ci arrivano dal destinatario del regalo, **osservare** ciò che compra per sé (o cosa pubblica sulle sue bacheche social), o, in alternativa, **porsi delle semplici (ma non scontate) domande** sulla sua personalità: che tipo di persona è? Quali sono i suoi interessi? Quando lo abbiamo visto particolarmente felice? Quali sfide sta affrontando nella sua vita?
4. **RENDI UNICO.** Il quarto punto del metodo rappresenta il coronamento di un regalo che colpisca al cuore la persona amata. È necessario innanzitutto **uscire dai cliché**, non limitandosi a prendere in considerazione solo ciò che "va di moda", ma ampliando le proprie possibilità di scelta: prodotti di artigianato locale, oggetti provenienti dall'estero possono avere quel tocco di originalità in più in grado di cogliere davvero i gusti e i desideri del destinatario. eBay può facilitare in questo compito dato che ha al suo interno un ecosistema di grandi e piccoli negozianti che offrono un ventaglio infinito di possibilità e dei quali rispetta l'unicità. Il secondo spunto riguarda l'importanza di scrivere un **bigliettino** di accompagnamento al regalo, che non si limiti ad augurare un buon natale ma che sia in grado di comunicare l'emozione che ci lega alla persona (che sia amore, affetto, complicità, gratitudine, ecc.), rappresentando simbolicamente una parte della relazione che si ha con il ricevente. L'ultima attenzione suggerita da Mazzucchelli per rendere l'esperienza del regalo di Natale unica è non delegare al solo regalo il proprio messaggio d'affetto, ma di **trascorrere del tempo** insieme alla persona cara durante e dopo l'apertura del dono.

Con i suoi quattro punti (PIANIFICA, SEMPLIFICA, COMPRENDI, RENDI UNICO), la FORMULA FIRST MINUTE di eBay è una guida che ti aiuta a pianificare in anticipo i tuoi acquisti di Natale, in modo da donare alle persone care regali pensati con la cura e l'amore che meritano.