



Scrivere in stampatello indica la volontà di difendere la propria sfera privata da ogni invasione esterna



di Candida Livatino*

Un imprenditore che non si siede

Chi si avvicina al franchising - da aspirante affiliato o potenziale affiliato - è spinto dalla voglia di autorealizzazione e indipendenza professionale. Magari vorrebbe emulare coloro che ritiene modelli di successo ed esempi da seguire per poter percorrere un certo tipo di strada imprenditoriale. Per farlo, occorreranno un capitale da investire, un'idea da sviluppare, il supporto di esperti, determinazione e grinta. A dirlo, è anche la grafologia. Che, scrittura alla mano, dichiara molto dell'imprenditore che abbiamo davanti. Può dirci persino se possediamo un po' della sua "stoffa".

Il profilo che andiamo ad analizzare è quello di Renzo Ricci, patron di poltroneseofà, rete di quasi 100 negozi

Renzo Ricci, patron di poltroneseofà, ha una notevole energia vitale, all'idea fa sempre seguire l'azione, senza dubbi o esitazioni. Questo e molto altro, secondo la grafologia, ha decretato il successo dell'uomo alla guida dell'azienda di mobili imbottiti

in franchising presenti in tutta Italia e specializzati nella distribuzione di salotti in tessuto, pelle... Un imprenditore che in pochi anni ha saputo lanciare e consolidare un'azienda che oggi è considerata un modello di business, non solo nel suo settore.

SEGNI DI SUCCESSO

Attraverso l'analisi grafologica cercheremo di scoprire quali sono le caratteristiche della personalità di Renzo Ricci che ne hanno decretato il successo imprenditoriale.

Lo stampatello

In primo luogo possiamo notare che **scrive in stampatello**. È un segnale, peraltro confermato dal contenuto dello scritto, che indica la volontà di difendere la sua sfera privata da ogni invasione esterna.

La pressione

Osservando bene lo scritto e toccando con mano il retro del foglio, ci accorgiamo che nello scrivere Ricci ha esercitato **una forte pressione** (segno grafologico: **PRESSIONE**). Questo ci dice che è dotato di una notevole ener-

chi è poltronesofà

poltronesofà opera sul mercato, attraverso società collegate, da oltre 60 anni. Da dieci ha scelto il franchising, formula che ha permesso l'espansione su tutto il territorio nazionale, con una rete di quasi 100 negozi specializzati nella distribuzione di salotti in tessuto, pelle, Etienne® e complementi di arredo. La strategia di espansione si basa sulla valorizzazione del marchio e del patrimonio commerciale, un marchio che, semplice da memorizzare, rappresenta anche una leva competitiva. Renzo Ricci è amministratore unico di *poltronesofà*



gia vitale, di una carica che deve investire in attività concrete, che possa vedere crescere in fretta giorno dopo giorno. Non riesce a stare fermo, deve avere sempre qualcosa da fare, un obiettivo da perseguire. È instancabile, ha una soglia di resistenza alla fatica particolarmente alta, non si dà mai per vinto, anche quando il traguardo sembra irraggiungibile e sembrerebbe più logico desistere.

Affronta con grinta e forza d'urto gli ostacoli e non tollera limitazioni che non siano dettate dal rispetto verso gli altri e dal buon senso.

All'idea fa sempre seguire l'azione, senza perdersi in dubbi ed esitazioni. L'intelligenza è di tipo pratico, sup-

portata da ottime capacità volitive e da una forte spinta all'autoaffermazione.

Il "largo tra le parole"

Un altro segno che contraddistingue la scrittura di Renzo Ricci è il LARGO TRA PAROLE. Come si può notare lo spazio che intercorre tra una parola e l'altra è praticamente inesistente. Questo ci fa capire che reagisce immediatamente alle osservazioni e alle critiche altrui con scarso senso autocritico. È intransigente sia con se stesso che con gli altri. Non ama i luoghi comuni e le soluzioni scontate. Ha un approccio alle cose originale, quasi eccentrico e difficilmente si fa convincere dagli altri, anche se comunque presta loro attenzione.

UNA FIRMA O UNA SIGLA?

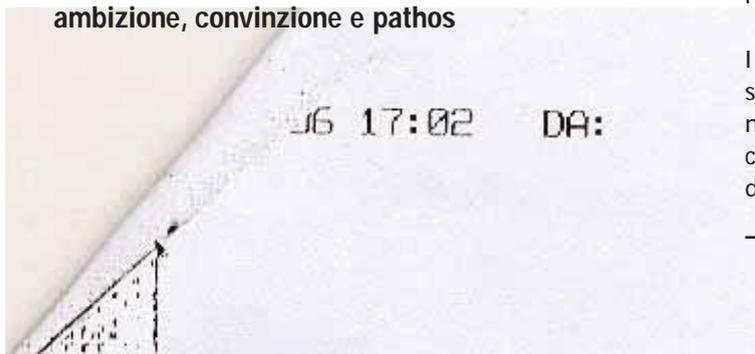
La firma, scritta in corsivo e nella quale si evidenziano solo le due enormi R iniziali, ci conferma che Renzo Ricci è una persona ambiziosa, che crede fortemente in ciò che fa ed è guidato da convinzione e pathos.

Sa comunicare, attirare l'attenzione altrui con doti istrioniche, ha notevoli capacità suasive e di convincimento e riesce a esercitare sui suoi collaboratori una forte leadership.

Da loro riesce a farsi voler bene, pur rimanendo sempre e comunque il capo indiscusso. Una caratteristica non certo comune.

È sensibile e generoso, pronto a dare una mano a chi ne ha bisogno.

Le due enormi R iniziali della firma indicano ambizione, convinzione e pathos



I punti di forza emersi dallo scritto di Renzo Ricci gli hanno permesso di intraprendere con successo l'attività imprenditoriale.

*Grafologa
www.lvatinocandida.it