

FARE IMPRESA - La ricerca dell'università veneziana è coordinata da Fabrizio Gerli: «Stiamo parlando di persone curiose, persistenti, capaci di relazione»

Il successo? Sta in un mix di competenze trasversali

Un team di Ca' Foscari studia la storia di una quarantina di imprese e sta arrivando alla conferma di un'ipotesi: per fare economia buona servono empatia, capacità di controllo, tenacia, intelligenza emotiva... Talenti che non si misurano e difficilmente si imparano, ma che fanno la differenza tra gli imprenditori

Pensare di gestire un'impresa in maniera vincente "solo" tramite le competenze tecniche e specialistiche del proprio settore di appartenenza non basta più. Tanto più oggi che si compete su un mercato globale.

Bisogna quindi capire quali sono le competenze trasversali degli imprenditori più innovativi e sfruttarle poiché permettono di raggiungere risultati fuori dell'ordinario. Ed è ciò che sta facendo un team di ricercatori dell'Università Ca' Foscari di Venezia al lavoro per trovare le risposte nelle storie di 40 imprenditori veneti.

Essi rappresentano altrettante aziende impegnate in Innovarea, il movimento di imprese innovative ideato da Ca' Foscari, Regione del Veneto e Confindustria Veneto come laboratorio per un nuovo piano strategico dell'industria veneta.

Tale indagine è stata attivata da Fabrizio Gerli, direttore del Competency Centre e docente di Organizzazione aziendale al Dipartimento di Management di Ca' Foscari. Ed è proprio il Ca' Foscari Competency Centre che si è posto l'obiettivo di scoprire quanto il successo aziendale è 'figlio' di competenze trasversali. Cioè qual è il ruolo di intelligenza emotiva, empatia, leadership, adattabilità, capacità di controllarsi, persuasione, tenacia per non mollare davanti agli ostacoli e capacità di gestire il gruppo e i conflitti.

D'altronde ci sono 30 anni di studi e di ricerche che dimostrano che, in aggiunta a ottime competenze tecniche di base ovviamente necessarie, possedere queste capacità (che vengono anche chiamate emotional skills) fa la differenza nel mondo del lavoro.

Lo stesso esempio si può fare con i medici; bisogna sicuramente avere ottime competen-

ze mediche ma è dimostrato che i dottori più empatici sono quelli che riescono anche a far guarire meglio i pazienti perché li mettono in uno stato emozionale positivo.

«La nostra indagine è focalizzata sul percorso che porta a risultati innovativi, di prodotti o processi - spiega Fabrizio Gerli - tramite uno studio, che si concluderà a febbraio 2015, su una quarantina di imprenditori veneti che sono fisicamente molto presenti nella lo-

ro azienda e le cui caratteristiche, decisioni e ruolo sono molto importanti per il successo di quell'organizzazione».

Dalle interviste sta emergendo che questi imprenditori posseggono tutti alcune caratteristiche che sono riconducibili a queste competenze emotive: la capacità di comprendere e gestire le proprie emozioni, cioè di sapersi controllare, la capacità di gestire il conflitto, di saper gestire lo stress piuttosto che stimolare un am-

biente che promuove la creatività. In definitiva si tratta di avere un atteggiamento positivo verso gli altri e di apprezzare le idee dei collaboratori.

Questi imprenditori, quindi, promuovono un clima positivo che permette di generare anche creatività poiché il collaboratore si sente autorizzato a dire le proprie idee, perché sa che saranno apprezzate.

«Inoltre questi imprenditori si pongono parecchie domande - continua Gerli - cioè sono molto curiosi, cercano continuamente stimoli e opportunità. Cercano di cambiare lo status quo; osservano continuamente, non solo nel loro settore ma anche al di fuori. Un'altra caratteristica che posseggono è la tenacia cioè non si fermano mai davanti al primo ostacolo o a un insuccesso ma sono persistenti e resilienti. E poi sanno anche costruire delle reti di relazioni cioè costruiscono dei network originali, che vanno al di là della

semplice relazione lavorativa».

In questo modo si formano quindi dei giri di persone con background molto diversi tra di loro e questi imprenditori si attorniano di queste relazioni che permettono loro di avere stimoli, contatti e opportunità. Infine posseggono il pensiero associativo cioè sanno sintetizzare tutti questi stimoli e idee e fanno delle connessioni originali fra domande, problemi, soluzioni.

Marco Monaco

