

La crisi c'è...e si vede!

Vivere e lavorare con un occhio al mercato e uno a se stessi

Era il 1988 quando vidi per la prima volta Enzo Spaltro. In quel periodo studiavo a Bologna e non avevo nessuna idea di occuparmi di risorse umane e di sviluppo personale, ma qualcuno mi aveva invitato ad un incontro durante il quale Walter Passerini intervistava Enzo Spaltro.

In quell'occasione, Passerini fece a Spaltro una domanda sulla "crisi". La risposta mi lasciò di stucco. Il tenore, più o meno, era questo: "sono dieci anni che tutti parlano di crisi ma io la crisi non l'ho vista". Spaltro continuò poi a spiegare che, secondo lui, la percezione della crisi e la tendenza dell'italiano medio a lamentarsi per tutto davano molta forza ad un fenomeno sicuramente meno importante rispetto alla realtà oggettiva... *l'italianità*, ovvero **la creatività**, la capacità di **tirare fuori le risorse migliori** nei momenti di crisi, l'umanità, la **capacità di godere della vita**, la capacità di costruire relazioni basate sulla solidarietà, il **gusto per la bellezza** e lo stile erano la ricetta migliore per superare quella crisi... in quel periodo, Spaltro aveva ragione.

Oggi le cose sono - ma dovrei dire sembrano - cambiate: il made in Italy si confonde con il made in China, è aumentato notevolmente il costo della vita ma non gli stipendi, il carico fiscale è molto alto a fronte di una crescita economica quasi nulla e, ciò che sembra peggio, è che imprese e istituzioni faticano a "tenere la rotta" e non sanno decidere.

In alcuni momenti penso che dovrei preoccuparmi. E mi preoccupo. E faccio bene.

Oggi possiedo risorse che non possedevo ieri perché mi sono **pre-occupato** (cioè occupato prima, occupato subito) della mia formazione personale e professionale, della mia capacità di analizzare e risolvere problemi, di definire strategie di azione... e della mia capacità di realizzarle. Oggi possiedo consapevolezza che prima non avevo e che non avrei avuto, se non me ne fossi pre-occupato.

Una di queste consapevolezze è che ho imparato a riconoscere la **potenza suggestiva delle parole**. Il nostro modo di descrivere la realtà, il nome che diamo alle cose e alle situazioni ne danno il significato... e ne creano la storia.

Oggi sono profondamente consapevole che parlare di crisi o di recessione non mi aiuta a descrivere in modo motivante la realtà, parlare di sfida sì. In questo momento so che come persona, come imprenditore e come formatore devo e voglio **accettare delle sfide**. E so che per vincerle devo mettermi in gioco e superare i miei limiti, come altre volte ho fatto e visto fare ai miei clienti.

Oggi siamo chiamati a sostenere diverse sfide: leggere il contesto per prevederne le possibili evoluzioni (e preoccuparcene, appunto), avere fiducia, in sé stessi e negli altri, dare valore alle cose ed alle persone per vendere di più e per produrre meglio, semplificare i processi di lavoro, essere padroni del proprio tempo, essere creativi, avere il coraggio di fare delle scelte originali, diverse dal "così fan tutti", assumersi la responsabilità delle scelte fatte e di quelle da fare, imparando dai risultati ottenuti.

Prevedere, decidere, imparare e valutare sono le sfide che ci preoccupiamo di vincere e far vincere ai nostri clienti.

Massimo Fancellu

1) Questo è quanto mi ricordo a distanza di anni. Mi scuso, perciò, con Enzo Spaltro e Walter Passerini per tutte le eventuali inesattezze e/o imprecisioni.