

MANAGER 0

Fare carriera in azienda o mettersi in proprio. Di fronte al bivio, contano più le caratteristiche psicologiche che le ambizioni di guadagno e scoprire il proprio talento diventa la condizione fondamentale per compiere il grande passo. Vediamo come, attraverso l'esperienza di chi ha ricoperto tutti e due i ruoli e con il supporto di un esperto di risorse umane

di Laura Almirante
Laura Basilico
Elena Delfino



Maschio, di età compresa tra i 25 ed i 34 anni, ben istruito (il 36% possiede una laurea). È l'identikit dell'imprenditore medio secondo EntER, il Centro di ricerca imprenditorialità e imprenditori dell'Università Bocconi. Che ci dice anche che, nel 2007, il 5% di adulti italiani ha avviato un'attività imprenditoriale, una percentuale più alta rispetto al 2006. Sul fronte del franchising, nel 2007, i franchisor italiani, cioè coloro che hanno deciso di avviare una propria rete, erano 847 e 52.725 gli affiliati, cioè chi ha deciso di mettersi in proprio affiliandosi a una rete in franchising. Due dati in aumento rispetto allo scorso anno, dell'8,9 e del 6,9 per cento. Dalle due ricerche si capisce che in Italia c'è voglia di impresa, quello che non tra-

O IMPRENDITORE?



scoprire invece è un altro dato interessante, e cioè che tra quanti decidono di mettersi in proprio c'è anche chi lascia una posizione di manager, la classica ottima posizione, ben retribuita e assolutamente riconosciuta in termini di prestigio sociale.

I SOLDI NON SONO AL PRIMO POSTO

Perché? Lo abbiamo chiesto a chi ha compiuto questa scelta, e una cosa possiamo anticiparla fin da ora: la molla, generalmente, non è quella del guadagno economico. Chi sceglie di diventare imprenditore piuttosto che fare carriera in azienda lo fa tendenzialmente per soddisfare ambizioni e aspirazioni più legate ad aspetti caratteriali che a traguardi di natura pecu-

niaria. Anche perché, gli stipendi di un manager affermato e di un imprenditore di successo viaggiano comunque su cifre egualmente importanti.

“La motivazione economica è fondamentale quando si lavora per soddisfare solo i bisogni primari” - spiega **Gian Maria Bianchi**, titolare dell'insegnamento di Intelligenza Emotiva e Relazionale della Liuc (Università Carlo Cattaneo) di Castellanza e fondatore e presidente di Open Human Solutions. *“Una volta che ci si è assicurati il necessario, le motivazioni che ci spingono a scegliere un lavoro piuttosto che un altro sono altre: un bel ambiente professionale, un capo che si stima, e così via”*.

Quali sono le caratteristiche principali delle due professioni? *“Dal pun-*

to di vista operativo, tra l'imprenditore e il manager non ci sono differenze sostanziali. In linea di massima, il campo del gestire è connesso con la managerialità, ma l'imprenditore deve saper essere anche manager. La differenza tra le due figure non sta tanto nell'operatività, quanto nell'impatto personale ed emotivo. Parlando in termini molto generali, un manager, normalmente, a qualunque livello, è responsabile dell'organizzazione del suo lavoro, delle persone che lavorano nella sua struttura ma ha alle spalle una sicurezza economica e la certezza di poter cambiare azienda se le cose non andassero bene. Può partecipare agli utili della società ma non alle perdite. Di contro, ha precisi obblighi, anche di presenza fisica, sul luogo di

Gian Maria Bianchi,
titolare dell'insegnamento
di Intelligenza Emotiva
e Relazionale della Liuc



Sviluppare l'"intelligenza emotiva", essere capaci di autovalutarsi e migliorare la relazione con se stessi: è il primo passo per capire se si è più portati per la professione di manager piuttosto che per quella di imprenditore

lavoro e la gestione del tempo è legata a ritmi precisi, deve interpretare al meglio idee e valori di qualcun altro. Un imprenditore, invece, ha un sogno e si assume un rischio diretto per realizzarlo. Il coinvolgimento emotivo è molto più forte ed è legato anche all'incertezza: può guadagnare moltissimo ma, se ci sono perdite, ne paga in prima persona le conseguenze e dovrà riassorbire il fallimento a livello più profondo, perché a crollare, se l'impresa va male, è il progetto di vita. Fondamentalmente, tra le due professioni cambia a chi si risponde per il proprio lavoro: **il manager risponde ai propri superiori, alla proprietà. L'imprenditore a se stesso, al mercato, al mondo**".

Come si fa a capire se si è più portati verso una professione piuttosto che l'altra?

"Imparando a conoscere molto bene se stessi, sviluppando la capacità necessaria a valutare correttamente le proprie predisposizioni, i propri talenti. In questo, una parte importante è legata alla capacità di riconoscere le emozioni ed utilizzarle in modo consapevole, a capire ciò che mi fa bene e ciò che mi fa male, a comprendere, per esempio, qual è la differenza che passa tra ciò che mi dà gioia, piacere e soddisfazione. Bisogna sviluppare innanzitutto la capacità di autovalutazione e migliorare la relazione con se stessi, prima di tutto, e poi con gli altri. **Sviluppare l'intelligenza emotiva - è questo il termine - è il primo passo per imboccare una strada che ci permetta di realizzarci pienamente, dal punto di vista lavorativo ma non solo**".

L'"uffa!" sul proprio luogo di lavoro, è sempre il sintomo che abbiamo sbagliato strada, che il nostro posto nel mondo non è lavorare in azienda ma nel costruire qualcosa di autonomo?

"Devo capire esattamente a che cosa è rivolto questo fastidio, che cosa mi disturba davvero. Magari è il rapporto con i colleghi o con il datore di lavoro.

O il fatto che non riesco ad esprimere le mie capacità. Bisogna essere molto attenti a individuare la causa del malessere, che è poi l'unico modo per iniziare a risolvere la situazione. Perché lo spirito imprenditoriale non va confuso con una semplice insofferenza, è una spinta molto forte all'autonomia, la cui realizzazione dipende da una buona idea di business solo al 10 per cento. Il successo si conquista con la capacità di pianificazione, di organizzazione, di tenacia, di visione".

È vero che se si ha la motivazione si possono superare tutti gli ostacoli?

"La motivazione è tutto, a condizione che la strada imboccata sia nostra e non imposta da fattori esterni (i desideri dei genitori, il miraggio della sicurezza, le scelte degli amici), pena l'insoddisfazione personale, che rimarrà sempre a fronte anche di successi socialmente riconosciuti. La motivazione, però, così come la positività di pensiero, va coltivata continuamente e sostenuta da capacità di assertività e di adattamento. È un lavoro in progress che può essere appreso attraverso strumenti e corsi specifici".

A chi è al bivio e non ha ancora capito la propria vocazione, che cosa consiglierebbe?

"Ricordare che bambino era, come comunicava e giocava con i compagni, se tendeva a mediare o a organizzare potrebbe già essere un modo per mettere a fuoco il proprio talento. E poi, visto che per avviare un'impresa occorre un'idea, un saggio primo passo dovrebbe essere iniziare a lavorare in un'azienda del settore di interesse. Così capiremo che vogliamo rimanere in azienda o impareremo i primi meccanismi di organizzazione "sul campo" nel caso in cui vogliamo avviare una nostra. Da questo punto di vista potrebbe essere una buona idea anche affidarsi a una catena in franchising, anche se penso che il franchisee, generalmente, abbia una propensione minore al rischio e un maggiore bisogno di sicurezza rispetto al profilo dell'imprenditore puro".

Il libro

Gian Maria Bianchi è autore del libro appena uscito **"Buonlavoro. Esercizi di intelligenza emotiva"** (Uni Service). Fondatore e Presidente di Open Human Solutions, da oltre 15 anni si occupa di organizzazione aziendale e di formazione legata alle tematiche dello sviluppo personale.

