

## L'imprenditore e la crisi: come recuperare la fiducia

di Lauro Venturi

Convinto da sempre che le difficoltà non si riflettano su macchinari, impianti e capannoni, ma sulle persone, ho progettato un (per)corso formativo ed esperienziale rivolto ai titolari di aziende artigiane e Pmi.

Con la crisi iniziata nell'autunno del 2008, l'imprenditore ha sperimentato incertezze e paure forse mai percepite prima, intaccando la sua proverbiale fiducia nel futuro.

È vero, essere imprenditori significa vivere con maggiore intensità tutti i conflitti che nascono da una situazione di questo genere, non fosse altro per il fatto che alla responsabilità per se stessi e la propria famiglia si aggiunge quella verso i collaboratori, i fornitori e i clienti.

L'imprenditore è dunque chiamato a prendere decisioni rapide per restare in sintonia con il proprio mercato: quali innovazioni mettere in atto, quali azioni realizzare giorno per giorno per fare quadrare i conti?

L'imprenditore, in quanto persona, deve armonizzare l'impegno lavorativo con la vita privata, restare in contatto con la realtà esterna, ma anche con se stesso, con le proprie aspirazioni e i propri valori profondi perché, se ciò non avviene, la qualità e quantità di energia, impegno, creatività, dedizione da mettere in gioco risultano sicuramente inferiori a quello che potrebbero essere.

La domanda che mi sono posto è stata: "Come si può aiutare l'imprenditore nella straordinaria e quotidiana gestione dell'impresa?"

Da qui l'idea di un intervento basato essenzialmente sul coaching e sul counseling, un ciclo di incontri nei quali trovare elementi di conoscenza, di ispirazione, di impulso al cambiamento, e allo stesso tempo vivere una dimensione di dialogo e confronto, nella quale poter parlare apertamente anche dei timori, delle delusioni, dello scoraggiamento, del logorio e di tutto ciò che non va.

Questo non come inconcludente 'sfogoio o piagnisteo', ma come opportunità per elaborare stati d'animo che possono essere anche pesanti. Con l'aiuto dei consulenti-facilitatori (e anche degli altri imprenditori 'compagni d'avventura'), si potranno considerare nuove possibilità, uscire da schemi rigidi, stabilire nuove connessioni, concretizzare opportunità e andare a pescare o ripescare l'entusiasmo, la creatività e la fiducia che non possono venire a mancare.

L'intero percorso formativo si articolava nell'arco di circa nove mesi, tra momenti d'aula, full immersion e percorsi individuali.

Il prezzo, al limite del *break even*, è stato definito in 1.800 euro a persona.

Ho preparato una scheda invito, chiarendo gli obiettivi:

- Migliorare l'allineamento tra aspirazioni, valori personali e impegno imprenditoriale;
- Migliorare la capacità di armonizzare lavoro e vita privata;
- Migliorare le capacità di interazione con gli altri (clienti, fornitori, collaboratori, soci...);
- Migliorare la capacità di creare in azienda condizioni in cui i collaboratori possano e vogliano dare il massimo.

Per non prenderci troppo sul serio, ho aggiunto che, poiché la perfezione non è di questo mondo, tutto questo va inteso *da uno a mille*.

È partita la macchina organizzativa e ho raccolto cinque adesioni, troppo poche per potere fare l'intervento.

Decido di contattare personalmente queste persone, comunicare loro che il corso era annullato e proporre un incontro gratuito di coaching, tanto per premiare chi aveva avuto la sensibilità di prendere in considerazione la proposta.

Ad un certo punto mi capita tra le mani questa scheda: "A nostro modesto parere, gli unici a uscire dalla crisi sarete sicuramente voi, con quello che chiedete!!! Scusate, ma ormai non c'è più trippa per gatti! Cordiali saluti".

Dal numero di fax risalgo all'azienda, telefono e parlo con il titolare. Non ha da lavorare, pensa a fine anno di chiudere, è preoccupato per le sei persone che dovrà lasciare a casa ed è arrabbiato con tutti: le banche, le associazioni, il governo, i sindacati, la politica...

Si sente solo, frustrato e colpito da una rabbia che sicuramente muove da un dolore forte, da un senso di abbandono totale.

Rifletto su come la comunicazione sia davvero una materia complessa e quando non si raggiunge l'obiettivo... troppo facile dirsi che è stato il bersaglio che si è spostato (e non che noi abbiamo sbagliato la mira!).

Finita la telefonata vorrei avere qui davanti chi dice che la crisi è finita!