

TEORIE E MODELLI DI ORGANIZZAZIONE DELLE RISORSE UMANE



Diapositive dell'intervento: www.paoloruggeri.it

BANKITALIA,10

NOVEMBRE 2008

- Disoccupazione Sicilia: **+1,2% (14,2%)**
- Arrivi turismo (primo trimestre 2008): **-2,7%**
- Ordinativi industria: **ai livelli minimi dal 2002**
- Commercio al dettaglio (al 30/10/08): **-0,9%**

CHE COSA STA SUCCEDENDO NEL MONDO?

- Gli imprenditori, quando facciamo delle indagini ci dicono che oggi bisogna lavorare molto di più, per fare gli stessi utili che in passato.
- Qual è la tendenza in atto?/Da cosa dipende?

**QUANDO SI
TORNA ALLA
NORMALITA'?**

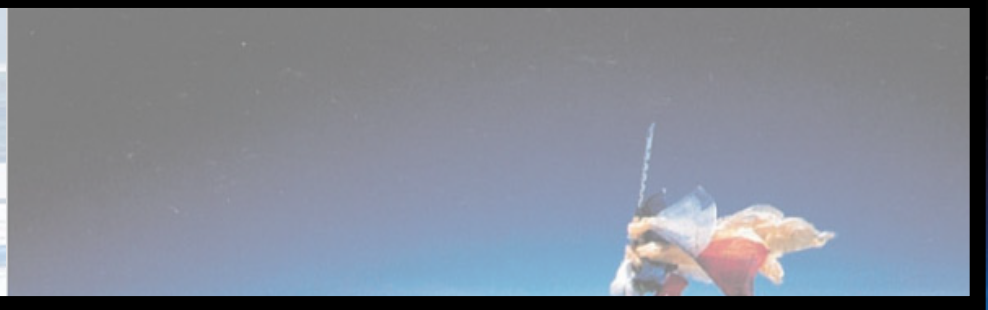


- Palermo
Discounts:
+30%
- Agriturismi
Sicilia 2008:
+8% (fonte
AGI)

LE NUOVE SFIDE

ONE to

performance



1) SOVRABBONDANZA DELL'OFFERTA

- UNICO O PRIMO (UVP)
- Ikea, Harley Davidson, Ferrari, Conto Arancio, Apple...
aziende speciali perché uniche e diverse da tutte le altre.

**2) I clienti vogliono o il
meglio assoluto che c'è
sul mercato o quello
meno costoso, tutto
quello che c'è nel mezzo
è sottoposto a
contrazione...**

APPLE 31/10/08:

IPHONE VENDUTI: 6,8 MILIONI

UTILI +35%

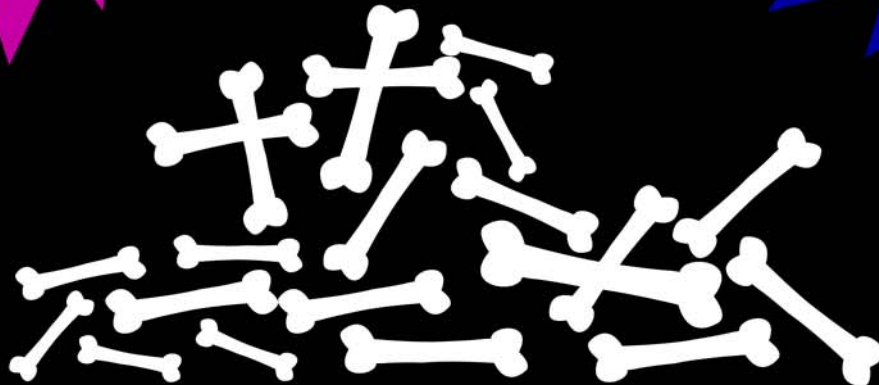
VENDITE MAC: +21%

- **MEGLIO ASSOLUTO O PIU' ECONOMICO, TUTTO IL RESTO SI CONTRAE**

- Ikea Bene, Cucine Boffi Bene, mobiliari normali: crisi.
- Hotel 5 stelle bene, Hotel “3 stelle economici” bene.

Sexy

Fit



**UNIQUE VALUE
PROPOSITION:
VALORE PER IL
DENARO DEL
CLIENTE**

3) ECONOMIA **INTANGIBILE**



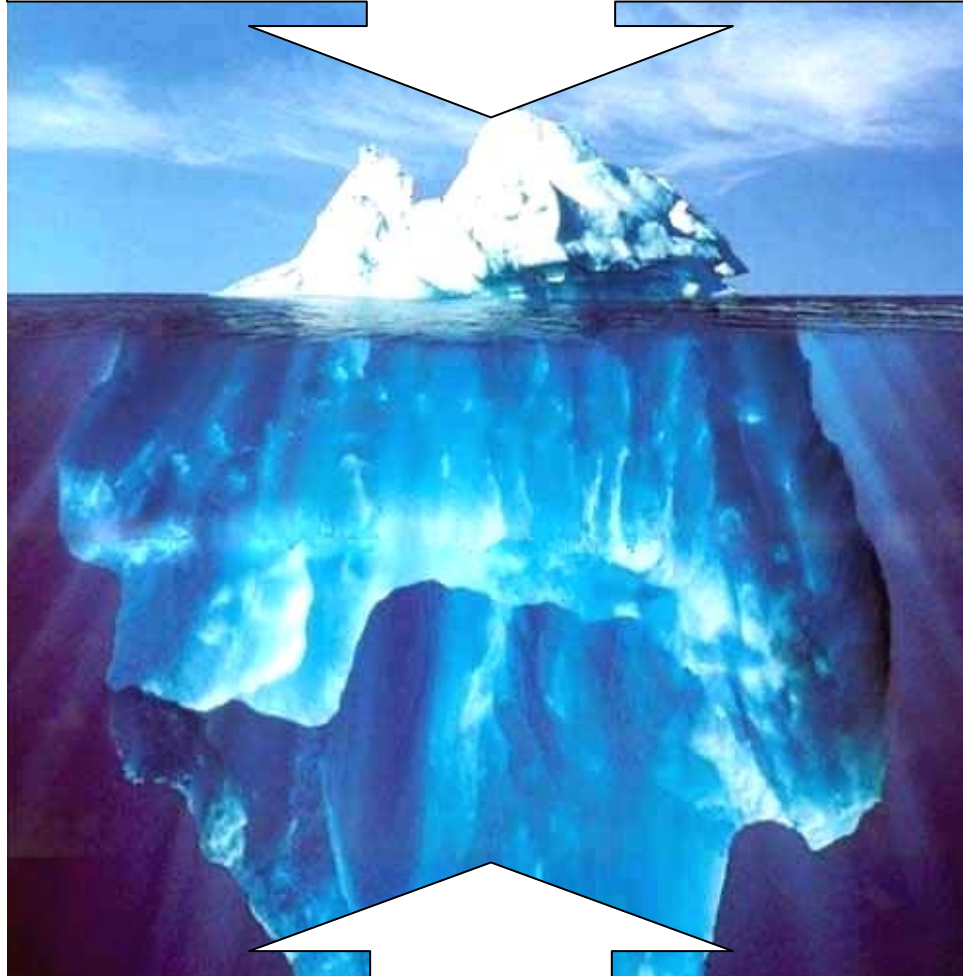
- Prezzo del 2002: 200 milioni di dollari.
- 30% del suo costo da cosa dipende?

Un chilo costa 3960 euro. Che cos'è?



- Argento?
- No (Prezzo al KG 300 Euro)
- 1 Kg di Scialli di Hermes = 3960 euro!!!!

Tangible Capital
(visible)



Intangible Capital
(invisible)

IL CAPITALE PIU' PREZIOSO OGGI E' QUELLO INTANGIBILE

- Conoscenza, talenti, motivazione del personale, reputazione, amicizie ed alleanze, rete distributiva, innovazione, emozione positiva.
- Il capitale intangibile che possiedi (controlli/influenzi/determini) oggi, determinerà il capitale tangibile che avrai domani.

**COME STAI A
CAPITALE
INTANGIBILE?**

CONSIGLI PER CHI FA IMPRESA



1) OCCUPATI DELLE CAUSE INTERNE

VALENTE PALI



- Luglio 2008: **+ 250%**
- Agosto 2008: **+75%**
- Settembre 2008: **+ 200%**
- **Marketing, rete vendita, innovazione, vendere soluzioni e non prodotti, avere un obiettivo chiaro.**
- **“Non giustificare”**

2) IL LAVORO DURO E' CAMBIATO

COMFORT ZONE



Effective Company

di Roberto Gorini

comfort

=

consumo

scomfort

=

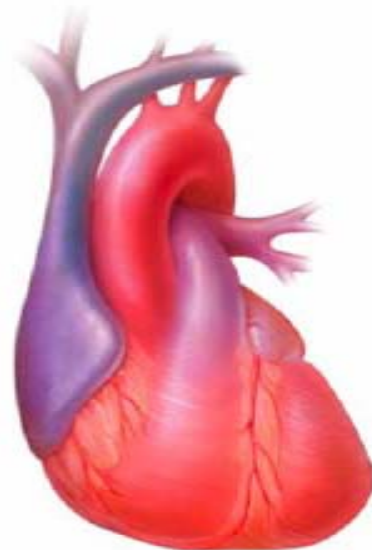
creazione



Creare non è confortevole,
è **eccitante** !



Lavorare **sodo** significa
prendere **decisioni**
difficili sul piano **emotivo**



**3) GUARDA IN
FACCIA LA BRUTA
REALTA'**

**MA NEL CONTEMPO
NON PERDERE
FEDE!**

4) ABBRACCIA IL MARKETING

**5) SENZA
UN'ORGANIZZAZIONE
SEI SEMPRE TROPPO
DEBOLE PER VINCERE
DAVVERO**

CNQ DEL PERSONALE

LEADERSHIP E DELEGA

- PRIMA VINCI TU
- IN QUESTO MODO COSTRUISCI IL SISTEMA VINCENTE
- **ORA** PUOI DELEGARLO
- PER DELEGARLO **DEVI** FORNIRE ALLA PERSONA UN ESATTO MANUALE D'USO CIRCA IL COME SI FA
- SE HAI IL MANUALE, PUOI SBAGLIARE LA PERSONA (LA PRIMA VOLTA) MA POI CE LA FAI.

**FALLIAMO NELLA
GESTIONE DEL
PERSONALE PERCHE'
SCEGLIAMO DI
PERCORRERE
LA STRADA
PIU' FACILE**

6) STUDIA
(MIGLIORA TE
STESSO)

**Thomas Stanley: “I
milionari nella società
hanno *un sistema* ed il
know how per
riquadagnare il proprio
entusiasmo e la propria
carica positiva quando la
perdono”.**

**LA COMMODITY PIU'
IMPORTANTE: NON TI
VIENE GRATIS**



***“Non è il più forte della
specie a sopravvivere,
né il più intelligente, ma
il più reattivo al
cambiamento.” —
Charles Darwin***

MANAGEMENT DEL PERSONALE



PERSONE

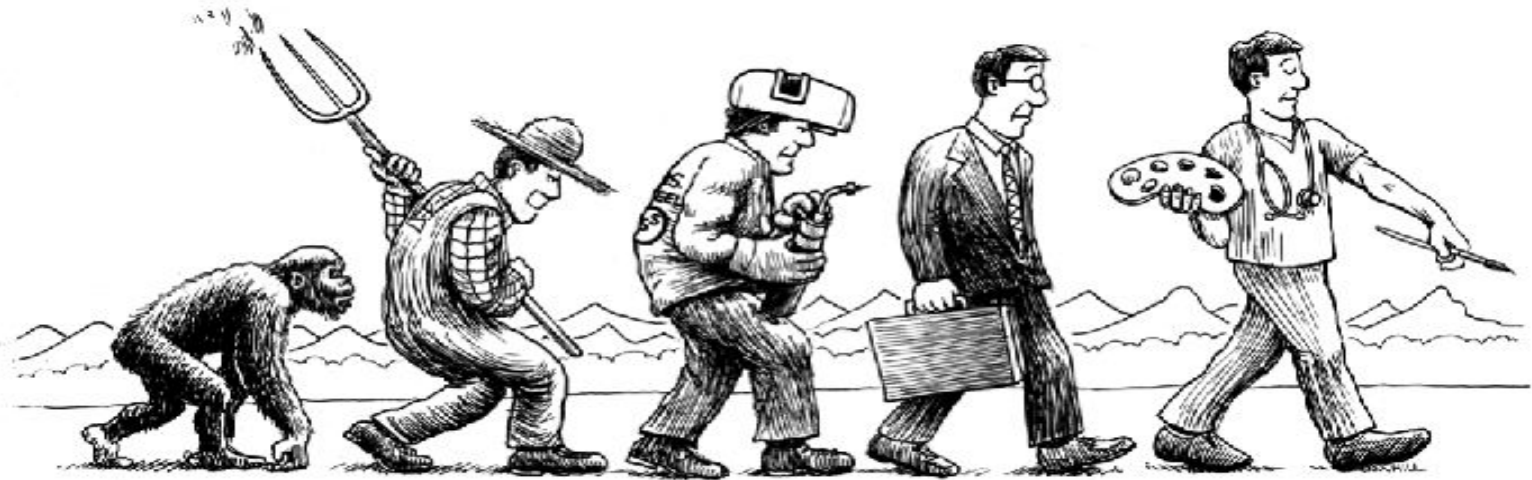
**QUALI SONO LE
CARATTERISTICHE CHE UN
TITOLARE D'AZIENDA
DOVREBBE AVERE PER
FARTI VENIRE IL
DESIDERIO DI IMPEGNARTI
E DI FARE LA DIFFERENZA?**

- **1) COINVOLGERMI NEL SOGNO E CONDIVIDERE CON ME GLI OBIETTIVI E LE INFORMAZIONI (26%)**
- **2) VEDERE LUI (il titolare o responsabile) CHE, IN PRIMA PERSONA, SI ATTIVA PER FARE LE COSE (17,8%)**
- **3) CHE ABBIA VOGLIA DI COMUNICARE, ASCOLTARE E COMPRENDERE I PROPRI COLLABORATORI (16,4%)**
- **Sono persone e non R.U.!!!!!!**

**QUALI SONO LE
CARATTERISTICHE DI
UN TITOLARE
D'AZIENDA CHE
TENDONO A
DEMOTIVARTI O A
“FARTI SCENDERE LA
CATENA”?**

- 1) SE LUI STESSO NON E' UN MODELLO E GESTISCE CON LEGGEREZZA O INCOMPETENZA LA SUA AZIENDA (26%)
- 2) NON ASCOLTA, PENSA DI SAPERE TUTTO LUI, NON COINVOLGE LE PERSONE NELLE SCELTE DI GESTIONE (20,6%)
- 3) SE HA UN BRUTTO CARATTERE, E' CRITICO DEI COLLABORATORI O POCO INCLINE A DARE APPREZZAMENTI E LODI (19,1%)
- 4) NON INCENTIVA E NON PREMIA ECONOMICAMENTE (10,3%)

C'è una **nuova classe media** che si va affermando sul mercato



DA FARE...

- 0) **Cambiare tu** (duro lavoro, zone di comfort, cause interne, studia)
- 1) **Accordo al vertice**
- 2) **Meta a tre-cinque anni che includa il successo tangibile ed economico dei propri collaboratori**, per cominciare almeno quelli sui quali si vuole puntare per costruirsi una prima linea di responsabili cui cominciare a delegare.
- 3) **Condividere con i collaboratori, la meta e i progetti dell'azienda tramite riunioni periodiche entusiasmanti.** Nei sondaggi citati all'interno delle slide si evidenzia in modo drammatico che cosa succede quanto il titolare della PMI smette di coinvolgere e spiegare su base regolare i piani e i progetti dell'azienda.

- 4) Il titolare della PMI si deve rendere conto (vedi slide) che **la leadership in larga misura dipende dalla qualità delle relazioni che riesce a costruire e mantenere con i collaboratori. Vai a parlare con le persone! E soprattutto, ASCOLTA.**
- 5) **Crea dei sistemi incentivanti che spieghino al collaboratore che cosa deve fare per guadagnare di piu'.** Ricordati che puoi dar via anche il 50% di quello che non guadagni se qualcuno ti aiuta a guadagnarlo. Coinvolgi i collaboratori nel successo economico dell'impresa.

STRATEGIA DELL'IMPREDITORE MODERNO PER QUEL CHE RIGUARDA LE R.U.

- Gestire al meglio le risorse umane esistenti **mentre** si cerca anche di attirare nell'impresa personale dal potenziale più elevato.
- NB: non dimenticarti di chi ti ha aiutato!

RACCOMANDAZIONI FINALI



**SOGNA:
INSEGUI UNA
META**

**A) MENTALE
(LA TUA
IMMAGINAZIONE)**

**B) MATERIALE (LA
REALTA' CHE
SPERIMENTI)**

GESTISCI
IL TEMPO!

URGENTE VS. IMPORTANTE

- Qual è quell'attività cui non ti stai dedicando ora che, se fatta regolarmente per i prossimi mesi (anni?), farebbe **un'enorme differenza** per la tua azienda?

Urgenti

Non Urgenti

Quadrante I

- Crisi
- Problemi pressanti
- Attività che devono essere terminate in un tempo limite
- Budget
- Problemi Legali

Quadrante II

- Attività per aumentare il potenziale aziendale, del personale e del marketing
- Rafforzamento delle relazioni interpersonali
- Formazione
- Progressi strategici.
- Pianificazione

Quadrante III

- Interruzioni
- Alcune telefonate che si ricevono
- Una fetta della corrispondenza
- Qualche riunione
- Attività popolari
- Problemi pressanti ma non importanti

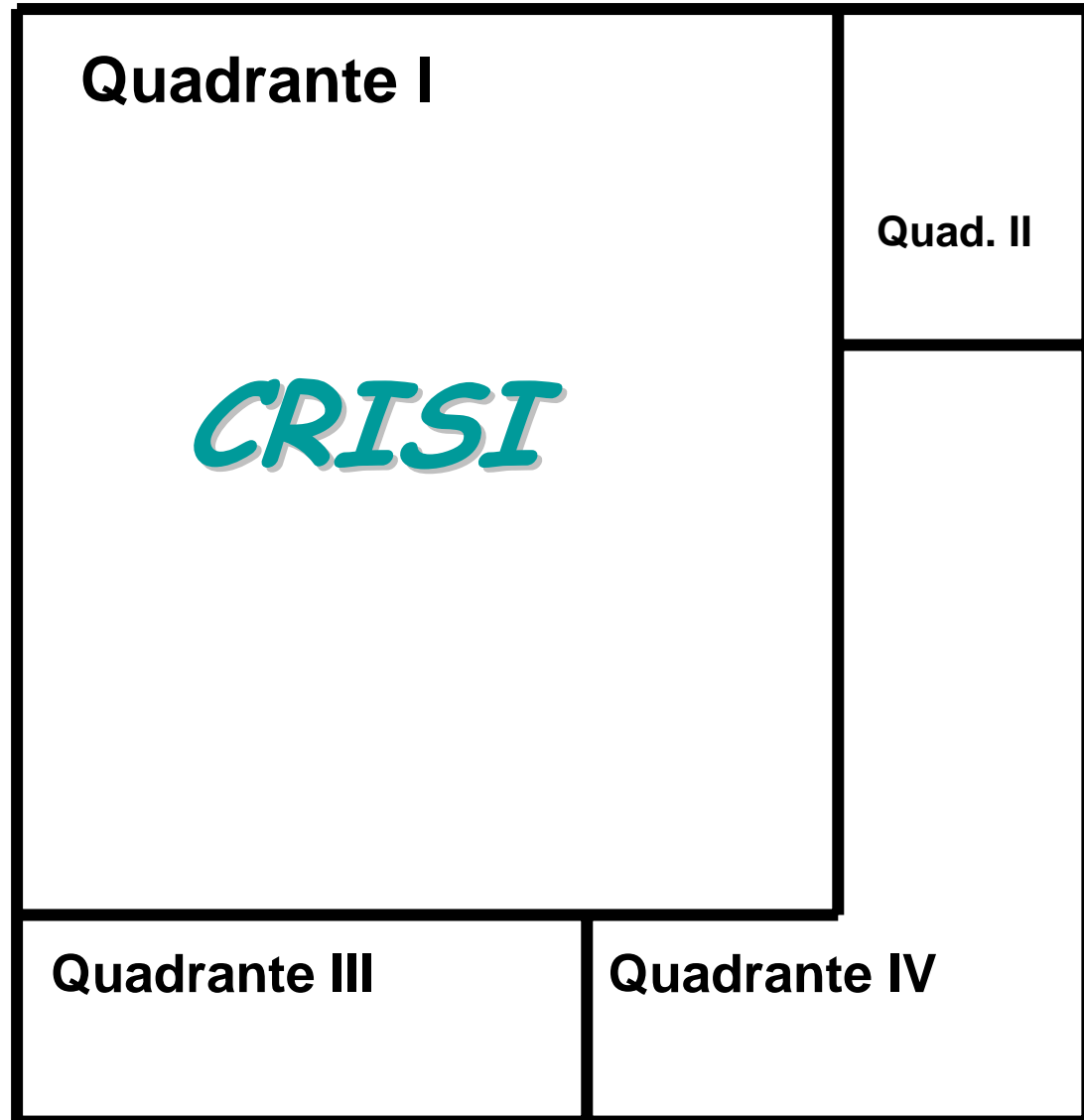
Quadrante IV

- Facezie
- Lavoro materiale
- Una fetta della corrispondenza
- Alcune telefonate
- Cose che fanno perdere tempo
- Attività piacevoli

Importanti

**Non
Importanti**

Tempo del Manager mediocre



Tempo del Manager efficace



Lavorando sulle cose
“importanti”
ma non “urgenti”
il manager efficace
comprime
le crisi del futuro

Come operare nel quadrante II

1. Identificare gli obiettivi di prevenzione, formazione, miglioramento (*i progressi strategici*) che si vorranno eseguire nelle prossime settimane.
2. Fissare delle date **IRREVOCABILI** in agenda per quando ci si dovrà occupare di tali obiettivi.

STUDIA
(MIGLIORA TE
STESSO)

**LA COMMODITY PIU'
IMPORTANTE: NON TI
VIENE GRATIS**



***“Non è il più forte della
specie a sopravvivere,
né il più intelligente, ma
il più reattivo al
cambiamento.” —
Charles Darwin***