



## **NEWSLETTER AGOSTO 2008**

### **Otto Mesi di [www.paoloruggeri.it](http://www.paoloruggeri.it)**

Caro Lettore,

Se ricevi questa newsletter è perché ti sei iscritto alla mailing list del sito [www.paoloruggeri.it](http://www.paoloruggeri.it)

Lo scopo di questa newsletter è quello di aggiornarti e condividere con te i progetti che sono stati intrapresi, le cose che ho capito in questi mesi ed i progetti futuri. Il tutto nell'ottica in cui è nato il sito [www.paoloruggeri.it](http://www.paoloruggeri.it): essere uno strumento per la diffusione della conoscenza riguardo a ciò che rende prospera un'azienda o un individuo.

#### **I PRINCIPI FONDAMENTALI NELLA GESTIONE DI UNA PICCOLA E MEDIA IMPRESA**

Questo sito nasce con la presa di coscienza, alcuni mesi or sono, che in un mondo in rapida evoluzione e cambiamento, era quanto mai importante non perdere di vista i principi fondamentali, quelli che io chiamo anche i "basics" di una buona gestione d'impresa. "Back to basics" era infatti lo slogan del mio intervento all'Evento Mind Consulting di Novembre 2007: esistono dei principi che renderanno prospera la tua impresa. Se anche il mercato o i gusti dei consumatori cambiano ed evolvono, questi principi fondamentali invece rimangono immutabili e, quando seguiti, porteranno le nostre imprese a crescere e ad affermarsi sul mercato.

Non sono le crisi a uccidere le nostre imprese o far loro perdere colpi, così come non sono i collaboratori poco performanti a demotivarci: a monte c'è sempre un abbandono da parte nostra di alcuni principi o leggi fondamentali che regolano e guidano le performance, la motivazione e, in definitiva, anche la crescita delle nostre aziende.

Ho quindi voluto creare uno spazio dove si parlasse di questi principi, li si mettesse alla prova, li si condividesse e, con uno sforzo di gruppo, si rendessero queste informazioni disponibili a tutti. Creare, dunque, uno spazio di auto analisi che fosse disponibile ad ogni piccolo o medio imprenditore che volesse far crescere la propria azienda.

## CHI MI AIUTA IN QUESTO PROGETTO

Ho la fortuna di non essere solo in questo progetto. Ho alle spalle la Mind Consulting con le varie centinaia di consulenti che vi lavorano e che tutti i giorni affrontano e risolvono casi pratici relativi alla gestione della PMI, ma non solo.

Tramite la Mind Business School, che ho avviato al fine di rendere disponibile questo know how ad un costo accessibile ed adeguato alle possibilità di ogni singolo imprenditore, ho creato un pool di imprenditori con i quali mi confronto regolarmente e che a loro volta condividono il loro know e le loro azioni vincenti. Ogni imprenditore che prende parte alla Mind Business School viene attentamente monitorato per quel che riguarda l'ottenimento di risultati concreti e misurabili in azienda e, nei momenti di forte espansione, agisce a sua volta come tutor, mettendo a disposizione degli altri imprenditori le ricette vincenti che hanno portato la sua impresa a fare dei passi in avanti. Questo, unito alla forte personalizzazione dei programmi di studio che vengono stabiliti in base alle priorità aziendali, e al costante confronto con i docenti che sono essi stessi uomini e donne d'azienda, crea un circolo virtuoso che non solo porta ad una forte applicazione pratica di quanto studiato, ma in definitiva porta ad un'esposizione costante ai principi e fondamenti che portano un'azienda a crescere.

Non è un caso che, come illustrato anche in vari articoli presenti sul sito, pur in questi momenti di sofferenza dei mercati, i partecipanti alla Business School abbiano ottenuto in molti casi incrementi di fatturato ragguardevoli rispetto agli anni passati.

Il messaggio: i principi funzionali di gestione aziendale FUNZIONANO e realizzano ciò che promettono. E' il non conoscerli o l'allontanarsi da essi che in ultima analisi rende le cose difficili.

Passiamo quindi ad analizzare alcuni dei punti salienti emersi durante questi mesi.

### CI SI AVVICINA ALLA PROSPERITA' NELLA MISURA IN CUI SI E' DISPOSTI AD USCIRE DALLA PROPRIA ZONA DI COMFORT



L'amico Roberto Gorini, forte di incrementi a tre cifre in un'azienda che fatturava già alcune decine di milioni di euro all'anno, alcuni mesi or sono ci ha illustrato questa interessante teoria: la creazione di maggiore prosperità passa gioco forza per lo sperimentare uno stato di agitazione emotiva o eccitazione. Tradotto in parole semplici significa che se vuoi crescere e far funzionare meglio la tua impresa, devi fare il duro lavoro: affrontare quel collaboratore che non sta performando bene (anche se farlo ti causa tensione), chiarire i disaccordi con il tuo socio, affrontare quei lavori che dovresti fare e che, detto tra noi, non ti piacciono, preferisci far fare ad altri o continui a rimandare proprio perché ti causano tensione. Per usare le parole di Roberto: rimanere

nella propria zona di comfort CONSUMA la ricchezza e la prosperità che hai creato nel passato. Se vuoi crearne di nuova, ESCI DALLA ZONA DI COMFORT. Fai il vero duro lavoro. Se non provi tensione o eccitazione in quello che fai, ricordati che stai consumando ricchezza.

## LA DELEGA EFFICACE

L'abilità nella **Gestione del Personale**, nella **Leadership** e nella **Delega**, cioè riuscire a far svolgere ad altri le funzioni di cui adesso ci stiamo occupando in prima persona, così che noi ci si possa dedicare ad attività che creano maggiore espansione, rimane una delle abilità cardine necessarie ad una buona gestione d'impresa. Se non comprendi la delega o non sai farla, difficilmente riuscirai a creare vera ricchezza in azienda.

Una delega efficace passa per occuparsi in prima persona di una funzione, farla funzionare egregiamente, scrivere un mansionario dettagliato di come si fa ad ottenere buoni risultati in quella funzione e poi passarlo ad una persona nuova. Di fatto è una cosa semplice ma ogni giorno vedo imprenditori cercare di accorciare questa procedura o stravolgerla col risultato che finiscono sempre a dover ritornare ad occuparsi della medesima funzione. A volte cercano di delegare una funzione che nemmeno loro stessi sono riusciti a far funzionare bene, "sperando" che sia il nuovo arrivato a toglier loro le castagne dal fuoco; altre volte sperano che un mansionario di due paginette possa condensare e contenere l'esperienza che loro hanno acquisito in cinque anni di gestione; altre volte ancora il mansionario nemmeno esiste. In cosa si tramutano tutti questi goffi tentativi di delegare? In giri in tondo, dopo mesi di sforzi e tempo speso a formare ed affiancare ti ritroverai comunque a tornare al punto di partenza: ancora non hai nessuno che sia in grado di occuparsi efficacemente di quella funzione.

Quali funzioni delegare per prime? Le funzioni nelle quali già eccelli. Quelle sono le funzioni per le quali dovresti preparare manuali completi da passare a nuovi incombenti. Serve tempo, serve duro lavoro ma FUNZIONA e ti aiuta a costruire un'azienda stabile.

Ancora una volta si tratta di duro lavoro, di uscire dalla propria zona di comfort, di possedere un forte desiderio di far crescere la propria impresa.

Non è un caso che il minimo comun denominatore dei fallimenti nella gestione del personale sia proprio il fatto di cercare costantemente di percorrere la "strada più facile" nella gestione dei propri uomini. Peccato che la strada più facile sia anche quella che dà meno risultati. Prova, per una volta, a percorrere la strada difficile nella gestione del personale: causatività, formazione, mansionari completi, motivazione, interessarti alle persone. Vedrai la differenza nei risultati.

## THE ULTIMATE COMMODITY – LA COMMODITY PIU' IMPORTANTE



Molti discorsi tra noi imprenditori della Mind Business School sono stati centrati sul soggetto dell'entusiasmo e della carica positiva. Fermo restando che, seguendo anche alcune delle tesi trattate in *The Secret* di Ronda Byrnes (“*sono i nostri pensieri, in ultima analisi, a determinare molto di ciò che possediamo e sperimentiamo*”), l'entusiasmo e la nostra carica positiva costituiscono uno dei principali propulsori della crescita della nostra azienda, che cos'è che può drenarlo e farlo scomparire? Come mai in alcuni momenti questo motore non sembra più funzionare? Che cosa determina i nostri momenti di alto ed i nostri momenti di basso e soprattutto che cosa possiamo fare per controllarli ed agire quindi ad un regime più elevato?

Senza addentrarmi in un discorso molto tecnico, sul sito ho pubblicato una presentazione molto interessante su alcuni dei fattori che ho visto influenzare fortemente lo stato emotivo dei manager. Uso il termine “*Sotto Scacco*” per descrivere una situazione nella quale l'imprenditore attorno a sé ha creato un ambiente che gli sottrae energia positiva e motivazione, piuttosto che rinforzarla. In una situazione del genere il manager vive una sorta di circolo vizioso o problema irrisolvibile: alcuni fattori presenti nell'ambiente lo deprimono e gli rubano quella stessa energia positiva che gli servirebbe al fine di avere il coraggio di prendere delle decisioni per cambiare lo stato delle cose. Il fatto che le cose attorno a sé non migliorino, in seguito lo deprime ulteriormente... Se, sei un imprenditore, è più che probabile che anche tu come me, nel passato, abbia sperimentato più di una volta questo tipo di situazione.

Quando ti senti “sotto scacco” dovresti prestare attenzione alla tipologia di persone che hai attorno a te e, in particolar modo, alle persone che mettono in campo uno o più dei seguenti modus operandi:

- a) Ti impongono di provare affetto per loro anche se tu di fatto non lo provi.
- b) Ti impongono idee con le quali non ti trovi d'accordo o tendono a sminuire le tue idee autodeterminate (in un certo senso non ti permettono di credere in ciò che ritieni più corretto o lo sminuiscono)
- c) Ti impediscono di parlare o di interagire liberamente con le persone che più ti piacciono
- d) Non prestano attenzione ai tuoi desideri ed ai tuoi bisogni.

Sono fattori, questi, da analizzare con attenzione e che spesso si manifestano in modo sottile. Non si tratta di dire in modo capriccioso “OK, ho capito, allora mi devo liberare di tutti quelli che non sono d'accordo con me”. *Si tratta invece di vedere quali sono le persone che un po' alla volta minano il tuo affetto autodeterminato, le persone con le quali devi spesso fare dei compromessi che ti deprimono, le persone che spesso e volentieri pensano a loro stesse e non a te, le persone che devi continuamente compiacere*. Non è l'obiettivo di questa newsletter quello di esprimere dei giudizi su di loro. Solo volevo farti notare che questo tipo di persone HA UN IMPATTO SUL TUO BUONUMORE E SULLA TUA CAPACITA' DI ESSERE MOTIVATO E DI FARE LA DIFFERENZA. Quando ne hai troppe di quel tipo vicino a te, sei “sotto scacco” e, se non ti occupi della cosa, difficilmente riuscirai a performare bene.

La commodity più importante di questo millennio non è il petrolio ma è l'entusiasmo. Non accettare di rimanere “Sotto Scacco”.

## LA MBS

Ho già accennato alla Mind Business School. La tratterò ulteriormente in questa sezione dedicata ai progetti in evidenza in quanto a mio avviso tutti i concetti che ci stanno dietro costituiscono un passo in avanti rivoluzionario nel concetto stesso di formazione per manager ed imprenditori.

Innanzitutto la MBS è la prima scuola di business per imprenditori dove si studia, si lavora e si progredisce solo se si ottengono risultati aziendali concreti. Ogni partecipante viene costantemente monitorato sui risultati aziendali che ottiene, anche fuori dal tempo di studio e di interazione didattica. Nonostante ogni imprenditore che vi prende parte abbia un proprio percorso personalizzato mirato ad un progetto aziendale specifico, pretendiamo che i partecipanti ottengano risultati e cambiamenti concreti nelle loro imprese applicando i materiali che hanno studiato. Una struttura di tutor segue i partecipanti anche al di fuori delle giornate di studio ed approfondimento proprio per assicurarsi l'applicazione concreta di quanto appreso.

Un ulteriore punto di differenza rispetto ad altre offerte formative è che condividiamo la conoscenza: ogni imprenditore non solo deve apprendere dei nuovi concetti e strategie secondo un proprio programma personalizzato, ma viene spesso chiamato ad insegnare ai colleghi le proprie azioni di successo e strategie vincenti. Durante questo percorso avrai spesso modo di confrontarti in diretta con imprenditori più grandi di te che ti forniranno consigli personalizzati su come far crescere la tua impresa.

Sono sincero: io stesso sono rimasto sorpreso dalla rapidità con la quale il nuovo concetto si è affermato, dalla sua rapidità nel creare risultati concreti in azienda e dal numero di persone che, in conseguenza, ha deciso di prendervi parte. La cosa mi ha fatto riflettere e mi ha fatto capire come, davvero, gli imprenditori delle piccole e medie imprese siano una risorsa che il nostro paese si ostina ad ignorare. Come dimostra anche l'esempio della Business School è sufficiente ascoltarli e coinvolgerli in un progetto per esserne ripagato alla grande.

## **L'HT BETA A DISPOSIZIONE**

Non posso non citare tutto il lavoro che ha portato allo sviluppo dell'HT Beta, un'analisi del potenziale manageriale di nuova generazione, che ti permette di farti un'idea di quelli che sono i "fatti brutali" che devi affrontare per portare la tua azienda a crescere.

Notevole nell'HT Beta è tutto il lavoro di ricerca sull'autodisciplina, sulla capacità di gestione finanziaria d'impresa e sulla propensione alla vendita.

Ancora per un periodo di tempo limitato mettiamo a disposizione dei visitatori del sito un'analisi gratuita dell'HT Beta al fine di dar loro modo di saggiarne le potenzialità. Se vuoi provare l'analisi, puoi compilarla direttamente on-line andando a questo indirizzo: [http://www.paoloruggeri.it/ht\\_analyzer/ht\\_candidate\\_insertforstrangers.php](http://www.paoloruggeri.it/ht_analyzer/ht_candidate_insertforstrangers.php)

Nel caso tu voglia avvalerti dell'analisi di prova ti preghiamo di inserire nel campo "note" la dicitura "Analisi prova utente sito". Una volta che compili l'analisi verrai contattato entro qualche giorno lavorativo da un nostro responsabile che ti illustrerà quali sono le tue aree di miglioramento. Ti assicuro che sarà una discussione interessante.

## **PROGETTI IN CORSO D'OPERA/COME PUOI AIUTARE**

Diversi sono i progetti in fase di realizzazione e che presto vedranno la luce sulle pagine del sito. Stiamo completando un grande lavoro di ricerca sul marketing applicato nella piccola e media impresa. Non teorie o mode, ma veri e propri manuali che ne descrivano per filo e per segno l'operatività. Stiamo preparando interventi e sistemi didattici che prevedono anche dei giochi

(davvero...) per trasferire la gestione finanziaria d'impresa: come fai a costruirti degli assets che producano denaro.

Per poi non parlare della attività che svolgiamo per aumentare le possibilità di networking ed alleanze tra i piccoli e medi imprenditori che prendono parte alla business school. A fine Luglio 2007 abbiamo avuto una prima fiera che ha messo in comunicazione numerose tra le piccole e medie imprese eccellenti e desiderose di crescere del nostro paese.

Insomma, i progetti sono tanti e sono ben contento dei progressi avuti in questi primi pochi mesi di attività del sito.

Il lavoro di raccogliere e rendere disponibile ad un costo accessibile tutta la conoscenza necessaria per portare una piccola e media impresa a crescere ed affermarsi sul mercato è indubbiamente una sfida ambiziosa. Ma, assistito da persone come te, stimolato dalle tue domande, confortato dalla tua tolleranza per eventuali ritardi o disservizi del sito, sono più che fiducioso di potercela fare.

I tuoi contributi sotto forma di materiali, commenti, mail, riflessioni sono molto utili e hanno permesso di realizzare quanto è stato reso disponibile finora. Se poi vorrai anche scendere in campo personalmente e prendere parte a una delle numerose attività della Mind Business School, sappi che sarai il benvenuto: non solo come studente ma anche e soprattutto come parte di un team, un team di imprenditori e manager come te che vogliono crescere e condividere valore e conoscenza. Un team di persone, in ultima analisi, che comprende che essere imprenditori non è solamente prendere dal mercato ma è soprattutto dare, sia questo ai propri collaboratori, ai propri clienti, ai propri colleghi o alla società che tanto ci ha aiutato a realizzare i nostri sogni.

Grazie per tutto quello che hai fatto e che farai per aiutarmi in questo progetto.

Buona Ripresa dopo le ferie estive

**Paolo A. Ruggeri**

#### **PER MAGGIORI INFORMAZIONI**

Per ricevere, senza alcun impegno, maggiori informazioni circa le attività ed i programmi della Mind Business School o per ricevere maggiori informazioni circa i servizi offerti dal sito, compila il modulo disponibile a questo indirizzo:

<http://www.paoloruggeri.it/pagine.asp?idp=97>

Per avvalerti della prova gratuita dell'HT Beta, vai a questo indirizzo, ricordandoti di inserire nel campo "note" la dicitura "Analisi prova utente sito".

[http://www.paoloruggeri.it/ht\\_analyzer/ht\\_candidate\\_insertforstrangers.php](http://www.paoloruggeri.it/ht_analyzer/ht_candidate_insertforstrangers.php)