

Piermario Lucchini

L'importante è che sia... "sveglio"!



LIBRI ESTE

LIBRI ESTE

© 2009 Edizioni E.S.T.E. S.r.l

Via A. Vassallo, 31 – 20125 Milano

www.este.it – info@este.it

Prima edizione: novembre 2009

Copertina di Laura Rinaldi

Realizzazione editoriale: Laura Rinaldi

ISBN 978-88-904249-1-5

Senza regolare autorizzazione è vietata la riproduzione, anche parziale o a uso interno didattico, con qualsiasi mezzo effettuata, compresa la fotocopia.

*A Edoardo e Filippo
che restino sempre... SVEGLI!*

Piermario Lucchini

L'importante è che sia... “SVEGLIO”!

*... lui lesse il biglietto d'un fiato:
“Ti lascio perché non hai fantasia!... Addio!
... si buttò sulla poltrona... ci rimase veramente male...
questo non se lo sarebbe MAI IMMAGINATO!*

LIBRI ESTE

INDICE

- 9 Prefazione: *a cura di Mario Caldonazzo*
- 11 Introduzione

PRIMA PARTE

Il bisogno

- 19 Mario Rossi
- 21 Capitolo 1 – Rossi s.r.l.
- 25 Capitolo 2 – Rossi s.r.l.
- 29 Post It
- 31 Capitolo 3 – Rossi s.r.l.

SECONDA PARTE

La ricerca

- 41 Internet
- 45 Capitolo 4 – Rossi s.r.l.
- 51 Capitolo 5 – Rossi s.r.l.

TERZA PARTE

La conquista

- 57 Un libro noioso
- 63 Guardami, mi stai vedendo?
- 67 Capitolo 6 – Rossi s.r.l.

QUARTA PARTE

La prova

- 75 Capitolo 7 – Rossi s.r.l.

- 79 Müller Thurgau. Servire freddo
- 81 Capitolo 8 – Rossi s.r.l.
- 83 Mercedes

QUINTA PARTE

La decisione

- 91 Capitolo 9 – Rossi s.r.l.
- 95 Capitolo 10 – Rossi s.r.l.
- 99 Oggi ti amerò più di ieri

SESTA PARTE

La Separazione

- 107 Capitolo 11 – Rossi s.r.l.
- 109 Sempre il meglio
- 113 Capitolo 12 – Rossi s.r.l.

- 117 EPILOGO

PREFAZIONE

a cura di Mario Caldonazzo

Il momento di crisi economica che stiamo attraversando ha modificato le priorità d'azione della gestione d'impresa. Fra queste, la “ricerca di personale” potrebbe sembrare un argomento meno attuale essendosi contratto il livello di occupazione e innalzato quello degli esuberanti in tutti i settori economici. Guardando da un'altra prospettiva, la pubblicazione del libro *L'importante è che sia... “SVEGLIO”!* è un'occasione di riflessione per imprenditori e manager che guardano con ottimismo alle opportunità che si stanno presentando. In particolare, oggi le aziende possono facilmente incontrare validi collaboratori, con importanti professionalità disponibili anche a rapporti di lavoro meno vincolanti delle classiche forme “a tempo indeterminato” e pronti a dimostrare le loro competenze anche solo per condurre singoli progetti. Sono convinto che per uscire da questa crisi le imprese dovranno ristrutturarsi intorno a uomini capaci, motivati e rispettosi dell'etica imprenditoriale. Il nostro gruppo industriale ha sempre avuto piena coscienza del ruolo degli uomini. Il Fondatore e Presidente, cavalier Arvedi ha trasmesso a tutti un profondo senso di rispetto e valorizzazione delle persone. In breve, per usare le stesse parole contenute nel libro, ritengo che il personale sia davvero la risorsa più importante. Oggi più che mai.

Nel racconto scritto da Piermario Lucchini ho ritrovato numerose situazioni che emergono nei processi di ricerca e selezione del personale sia nelle piccole sia nelle grandi aziende. L'idea dell'autore di prendere un po' in giro certe abitudini e certi luoghi comuni aiuta gli imprenditori (lettori) a comprendere i limiti di una selezione “istintiva”, senza un metodo scientifico. Alla fine della lettura emerge come la ricerca di personale debba essere invece un processo attento, impegnativo, talvolta perfino faticoso; l'allegoria che caratterizza il libro mette bene in evidenza la necessità di strutturare un metodo, meglio se con l'aiuto di chi lo fa di professione. Senza voler

celebrare il consulente, condivido il principio che l'imprenditore sia sempre più portato a utilizzare competenze esterne, è la dinamica dell'impresa moderna che lo impone. L'area del personale richiede tempo, preparazione, tecniche e aggiornamenti che solo un bravo professionista può fornire. Ma l'azienda, non può delegare *in toto* una problematica così strategica. Nel libro è evidente come l'imprenditore debba sempre mantenere il suo ruolo di *decision maker* supportato dalla sintonia di valori e obiettivi condivisi con il suo consulente. Il processo di selezione che viene descritto non è una "analisi di curricula" o di competenze dei candidati ma un difficile lavoro introspettivo destinato a capire se le persone che si hanno di fronte sono in sintonia con la cultura aziendale. È naturale che un imprenditore faccia fatica a mettere in discussione i propri metodi di giudizio e le sue aspettative; per farlo l'autore suggerisce un metodo curioso ma efficace prendendo spunto dai comportamenti che ognuno di noi ha messo in atto nella vita privata quando ha voluto "cercare e selezionare" la persona con la quale condividere il naturale sentimento di amore. Il parallelismo è proprio quello che accomuna i momenti di bisogno: ricerca, conquista, decisione e crisi attraversati nella ricerca di un nuovo collaboratore e nell'appassionante conquista dell'anima gemella per l'imprenditore, il signor Rossi.

Conoscendo la passione che Piermario Lucchini esprime nel suo lavoro e conoscendo il suo carattere estroverso, non mi aspettavo di leggere il solito saggio professionale pieno di consigli e teorie. Sapevo che avrei letto qualcosa di originale e fuori dagli schemi. Chi si aspetta uno scritto classico resterà deluso. Chi invece vuole prendersi un po' in giro ed è disposto a ritrovare nel libro la ridicolizzazione di qualche momento vissuto nella propria azienda allora trascorrerà un paio d'ore di piacevole riflessione. Molti, per esempio, hanno certamente pronunciato la frase del titolo nel momento di descrivere il profilo di un nuovo collaboratore.

La lettura del libro è breve, come dicevo, solo un paio d'ore. È così breve perché Piermario sa bene che l'imprenditore ha poco tempo, ha sempre tanti impegni che lo aspettano, corre dalla mattina alla sera e bisogna incuriosirlo alla svelta se si vuole la sua attenzione... uno sveglio queste cose le sa.

Mario Caldonazzo¹

¹ Amministratore Delegato Gruppo Arvedi.
Presidente Associazione Industriali Cremona.

INTRODUZIONE

Rossi è un uomo che cerca disperatamente una nuova compagna... la incontra per caso, la corteggia, la conquista, la sposa, entra in crisi.

Rossi è un imprenditore che cerca disperatamente un nuovo collaboratore. Lo incontra quasi per caso ma non lo corteggia, non lo conquista, poi lo sposa lo stesso ed entra in crisi.

Utilizzando un'allegoria, ho provato a intrecciare il percorso di un imprenditore che deve assumere un nuovo collaboratore e – contemporaneamente – cerca di conquistare una nuova compagna per la sua vita sentimentale.

Un breve racconto, anzi due, che evidenziano come alcuni processi di valutazione e scelta in questi contesti siano simili ma – ovviamente – non altrettanto efficienti.

L'elemento che emerge più frequentemente nella ricerca di un collaboratore è la presenza di una non ben definita qualità che la maggior parte dei selezionatori (siano essi imprenditori o direttori del personale) definisce con il termine: "SVEGLIO".

Molte, moltissime volte, al termine (o all'inizio) dell'analisi del PROFILE del candidato, la frase "l'importante è che sia sveglio" emerge come la più efficace sintesi delle caratteristiche di competenza, motivazione, carattere, personalità ecc.

La diffusa abitudine di utilizzare il termine SVEGLIO mi ha sempre incuriosito e mi ha portato a ricercare una connotazione più precisa per questo termine, individuando un modo per "quantificarlo" come si usa fare per altre caratteristiche (per es. il QI o i BIG FIVE).

Ho proposto l'esperimento a un gruppo di direttori del personale e imprenditori riportato in dettaglio nell'appendice. L'esperimento ha evidenziato come nel processo di ricerca e selezione di un nuovo collaboratore (soprattutto se junior), spesso è il trasporto emotivo che governa la decisione, talvolta anche a scapito delle valutazioni sulla competenza e sulle motivazioni. Da questa constatazione è nato il parallelismo con il processo di ricerca e scelta della persona con la quale ciascuno vorrebbe condividere la vita. Il bisogno di amore, la ricerca della persona con la quale condividerlo, la conquista e le successive crisi sono un processo istintivo, guidato dal sentimento e da una energia naturale. Non c'è un "motivo" che riesce a spiegare perché siamo proiettati verso una persona e non un'altra. Nella persona che scegliamo ci sono caratteristiche che stimolano la nostra attrazione e che non riusciamo a percepire in altre persone, così come ci sono qualità che dobbiamo percepire per definire un individuo SVEGLIO². In breve, per dirla con Alberoni *"se riuscissi a fare l'elenco delle ragioni per le quali ti amo vuol dire che non ti amo"*.

Ma c'è di più. Il parallelismo che ho estremizzato, anzi ridicolizzato, si ritrova anche nel detto diffuso "assumere un dipendente è peggio che sposarlo". Il riferimento alla rigidità della legislazione che regola i rapporti di lavoro è evidente, ma questa immagine di affinità con il rapporto coniugale continua a essere citata con grande enfasi, come se il "contratto" del matrimonio fosse il più adatto a rappresentare –per metafora– il contratto di lavoro. Del resto non si può negare che sempre di persone si tratta, anzi capita che con la persona "sposata" si trascorra meno tempo di quello trascorso con i dipendenti.

Professionalmente, ho sempre ritenuto che fosse una grande responsabilità contribuire in qualche modo al "Matrimonio" fra azienda e dipendenti, o meglio fra l'imprenditore e i suoi collaboratori. Nella nascita di un nuovo rapporto di lavoro ho sempre visto una decisione

² In entrambi i casi sono caratteristiche che non riusciamo bene a definire.

importante, che condiziona la vita di entrambe le “parti”, soprattutto quando l’azienda è piccola e le relazioni sono determinanti.

Il racconto attraversa le fasi TIPICHE della ricerca di personale e della ricerca dell’anima gemella: BISOGNO – RICERCA – CONQUISTA – DECISIONE – CRISI. Ammetto che ho giocato con i luoghi comuni, le metafore e i doppi sensi che ho enfatizzato con il desiderio di incuriosire, provocare qualche riflessione e fornire una visione davvero nuova del processo per la ricerca di personale. Se invece sono riuscito solo a raccontare una storiella divertente, spero almeno di guadagnar-mi il titolo di SVEGLIO!

PRIMA PARTE

Il bisogno

Mario Rossi

L'ingegner Rossi è in ritardo. Al semaforo forza il giallo... no, è rosso! Frena... inchioda... si volta verso la macchina alla sua destra per cercare una giustificazione allo stridore delle gomme sull'asfalto. Inchioda ancora, "inchioda" lo sguardo stavolta. Alla guida sulla vettura di fianco c'è una donna bellissima. Circa 40 anni, occhi neri, capelli neri lucidi, come il buio. Sguardo profondo che si rivolge a lui, così profondo da mettere paura. Bellissima davvero, da far rumore. Rossi sente questo rumore, è il suo cuore in gola... accenna a un sorriso e lei sta attaccata al suo sguardo qualche secondo. Che pensieri starà facendo dietro quel nero quasi buio? Cosa stanno guardando quegli occhi? È verde, riparte. Rossi la segue. Ha le mani che tremano. In quello sguardo lui ha visto un'emozione.

Ma chi sarà? Dove starà andando? Istantivamente vorrebbe seguirla, vorrebbe sapere... ma non può, non può davvero, ha un impegno di lavoro importante, inderogabile, determinante. Con un guizzo di intraprendente disperazione, legge il numero di targa della macchina guidata da quella donna per lui misteriosa. Cerca di ricordarlo ripetendolo continuamente, mentre la macchina svolta in direzione opposta alla sua. Lo ripete, lo ripete in continuazione come una filastrocca, ma teme di scordarlo; sì, è vero, potrebbe scordarselo, basterebbe dimenticare un numero e tutto sarebbe finito... Inchioda ancora sul ciglio della strada, ha un post it sottomano. Scrive il numero e lo attacca al cruscotto. Riparte fissando il post it e ricorda sua moglie, il suo grande amore, che se n'è andata da oltre un anno, ormai; se n'è andata con un

altro, e fatica a dimenticarla. Il dolore del rifiuto della vita che lui le stava offrendo è stato – e ancora lo era – cocente.

Si erano conosciuti da ragazzi, un amore nato con naturalezza senza “tribolare”, sulla panchina del quartiere dove si trovavano tutti gli adolescenti della ‘compagnia’. Lui, Rossi, era quello più griffato, motorizzato, liberalizzato, di tutti. Stava bene di famiglia e tutto sommato era anche simpatico, brillante, non bellissimo, ma aveva la capacità di farsi notare. Dopo la laurea si erano sposati ma i figli non erano arrivati, anche se Rossi li aveva desiderati fortemente. Una coppia normale, come tante, senza problemi economici e con le normali incomprensioni che la convivenza produce. Nessun dramma, niente tradimenti o cedimenti, un rapporto equilibrato anche fra le rispettive famiglie. Insomma, una bella copertina per un amore di lungo periodo, ben consolidato. Eppure, dopo quasi 15 anni di matrimonio lei lo aveva lasciato senza preavviso; un pomeriggio lo aveva chiamato in ufficio chiedendogli di tornare a casa e sulla soglia della porta gli aveva confessato di amare un altro.

Lui fece di tutto per fermarla, le offrì di tutto per trattenerla, ma evidentemente non quello che lei voleva. Avrebbe pagato qualsiasi prezzo per un suo ripensamento ma lei, invece, lo aveva liquidato con un “a te non serve il mio amore, serve solo una moglie. Io, invece, cerco emozioni”.

Soffrì molto. E chi se lo aspettava? Proprio quando tutto sembrava essere stabile, ordinato. Rossi era convinto che se ci fossero stati dei figli lei sarebbe rimasta. Forse. Ma non andò così e ormai lei era di un altro.

Se sei interessato a proseguire la lettura
di questo romanzo
puoi prenotarlo presso la casa editrice **ESTE**,
telefonando al numero: 02.91434440

Puoi anche consultare il sito: **www.este.it**
per consultare e avere informazioni
su tutte le pubblicazioni

Rossi è un uomo che cerca disperatamente una nuova compagna. La incontra per caso, la corteggia, la conquista, la sposa, ma entra in crisi.

Rossi è un imprenditore che cerca disperatamente un nuovo collaboratore. Lo incontra quasi per caso ma non lo corteggia, non lo conquista, poi lo sposa lo stesso, ma entra in crisi.

L'autore ha provato a intrecciare il percorso di un imprenditore che si trova a scegliere un nuovo collaboratore e, contemporaneamente, una nuova compagna per la sua vita sentimentale.

Un breve racconto, anzi due, che evidenziano come alcuni processi di valutazione e scelta siano simili nei due casi ma, ovviamente, non altrettanto efficienti.

Il libro è dedicato ai numerosi, apprezzati e validi imprenditori che chiedono di cercare dei collaboratori che, in sintesi, devono avere una sola caratteristica: “che siano un po' SVEGLI”.

Piermarco Lucchini, 49 anni, è laureato in Giurisprudenza con indirizzo economico d'impresa e ha conseguito un Master in Pubbliche relazioni all'Università di Sydney.

Per diversi anni è stato funzionario nell'organizzazione Confindustria (area Relazioni Esterne) e Direttore generale per un'organizzazione provinciale di Confcommercio.

A 38 anni la scelta di iniziare la libera professione nell'ambito delle Risorse Umane (www.lgest.com). Ha svolto diverse esperienze nella formazione. Appassionato di modelli informatici, è autore di un Business Game creato per gli studenti delle scuole superiori, con l'obiettivo di trasferire ai ragazzi alcuni concetti della moderna gestione dell'impresa (si veda www.managers.cr.it).