

Education Marketing Italia

CREDENZE DI ~~MATTONI~~

mattoncini (Lego®)

**NO.1
BESTSELLER**



TRATTO DA UNA STORIA QUASI VERA.

C'era una volta una società nata in mezzo a mille stimoli, da menti diverse e in sintonia. Queste menti erano cresciute attingendo alle proprie forze e dalle esperienze che il contesto gli aveva fornito. Volevano fare e sapere sempre di più, e per questo continuavano a girovagare, ma stavano cominciando a perdersi. Non fu facile trovare la strada, e alla fine, decisero che non importava più. Non avevano una meta da raggiungere, ma una direzione da mantenere. E fu allora che capirono quale oggetto avrebbero dovuto scovare.

Avvertenza: in questa storia "ogni riferimento a persone esistenti o a fatti realmente accaduti" NON è casuale.

Dettagli e specifiche fondo articolo 😊

Immagina di essere in mezzo al caos di una grande città: macchine, bus, tram e biciclette. Semafori, pedoni, segnaletica stradale e insegne luminose pubblicitarie. I tuoi sensi sono attivati completamente per recepire tutti gli stimoli mentre avanzi, e segui la tua strada. Le opportunità sono molte, basta scegliere la meta. Ma basta un attimo perché l'eccitazione data dalla moltitudine delle scelte che puoi compiere si tramuti in confusione e senso di spaesamento.

Mantenere la rotta, quando si lavora nel campo dell'innovazione, non è semplice. Vuoi e sai che ogni giorno devi rimanere aggiornato, studiare senza sosta nuove tecnologie e metodologie.

Allo stesso tempo, devi mantenere in piedi il business e saldo il team. Sono necessità, non scontate, per ogni azienda.

Un senso di incertezza si insinua e cresce: in questa grande metafora metropolitana, le vie principali hanno direzioni chiare e ben segnalate, ma sono affollate, piene di traffico e smog; le vie secondarie sono strette, ci si perde più facilmente e si rischia di incappare in vicoli ciechi.

In questi casi facciamo così: accostiamo a lato della strada e prendiamo del tempo per riflettere e non farci prendere dal panico.

Ma ecco che proprio in quel momento un trillo insistente ci fa sobbalzare: la chiamata del fornitore che, in risposta al sollecito che gli avevi inviato, si scusa per il ritardo e ti avvisa che dovrai aspettare ancora un paio di giorni. Neanche a dirlo, in quel momento si fa vivo anche il cliente, scocciato per l'attesa sgradevole e inaspettata. Altro che sostare! Qui c'è da ripartire in quarta!

E immancabilmente ci si ritrova incastrati nel traffico quotidiano.

Un giorno però, ci si sveglia con un po' più di coraggio e di determinazione. Magari la motivazione arriva dalla chiacchierata ispiratrice con un collega o un amico fatta il giorno prima, oppure da un corso appena frequentato alla Harvard Business School.

Questo era proprio il caso di Matteo che un giorno, stanco di essere annesso dal grigio di quella grande città, riunì i suoi due soci e gli raccontò quello che gli stava frullando per la testa: *“C'è chi ancora la strategia della propria società alla vision, chi alla mission. Io, invece, penso che potremmo declinarla grazie al nostro Belief System”*. (nota 1)

“Ma che stai dicendo?!” gli risposero gli altri perplessi.

“Si tratta di un perimetro etico e valoriale” continuò Matteo *“all'interno del quale possiamo definire che l'azienda debba e voglia stare, adesso e nel futuro. Praticamente è una bussola con tanti nord che, piuttosto di suggerirti la via, assicura di non perdersi mai”*.

Edoardo fu perentorio: *“Sono d'accordo, ma facciamo dietrofront e cambiamo ambiente perchè per fare chiarezza serve allontanarsi e provare a vedere le cose dall'alto. Solo così riusciremo a guardare chiaramente questo intricato dedalo di opportunità ed essere sicuri di quello che facciamo”*.

E fu allora che ad Andrea venne un'idea: *“So come fare! Ho appena concluso il corso LEGO® SERIOUS PLAY®* (nota 2): *usando i mattoncini della LEGO®, c'è un metodo che aiuta a sviluppare il pensiero, la comunicazione e la risoluzione di problemi complessi di gestione aziendale”*.

Edoardo sollevò un sopracciglio mentre Matteo corrugò la fronte: la prospettiva sembrava loro un po' troppo stravagante. Erano incuriositi, ma

anche un po' scettici.

Andrea non si fece scoraggiare: *“Posso guidarvi io, sono fresco di certificazione, fatemi fare pratica come facilitatore!”*.

L'ottimismo di Andrea era talmente contagioso che li convinse ad imbarcarsi in quest'avventura.

Per Andrea era tempo di mettersi al lavoro: progettò nei minimi dettagli un workshop per far riflettere il gruppo su argomenti come “Chi siamo”, “Perché abbiamo scelto questo lavoro”, “Che tipo di azienda vogliamo essere”, “Cosa ci rende orgogliosi”, e “Cosa vogliamo inserire nella nostra azienda del futuro per esserne soddisfatti”.

Ora bisognava solo trovare un giorno e un luogo adatto all'impresa. Decisero di recarsi in un rifugio su un monte, così sarebbero stati tranquilli, immersi nella natura e in una posizione sopraelevata rispetto al tran-tran e al caos quotidiano. Zaino in spalla e via!

Radunati intorno a un vecchio tavolo di legno, al caldo di una crepitante stufa, Andrea diede in mano ai soci un pacchetto con alcuni pezzi di LEGO® variegati: piccoli, grandi, piatti, colorati, neri, floreali, trasparenti, mobili. Ora potevano cominciare! Disse loro che avrebbero dovuto, passo a passo, rispondere alle sue domande. Ma non avrebbero dovuto rispondere “a parole” ma con delle costruzioni. Matteo e Edoardo si sentirono un po' spaesati all'inizio, e temettero di non farcela. Avevano la sensazione di essersi imbarcati in un compito infruttuoso, che non avrebbe portato da nessuna parte. Si sentivano trascinati in un mondo oscuro e incomprensibile.

Esitarono un po' ma Andrea gli infuse la sicurezza di cui avevano bisogno: *“Cominciate a costruire senza pensare a dove volete arrivare. Vedrete che poi diventerà naturale”*.

Mattoncino dopo mattoncino, si resero conto con sorpresa che le mani

costruivano le risposte molto più facilmente di quanto la mente non sapesse fare.

Incastrando pezzi, davano una forma concreta a concetti che prima erano offuscati e di cui la mente, sotto questa nuova forma colorata, sapeva leggerne i significati corrispondenti.

La riflessione che fecero insieme era guidata da Andrea ma totalmente spontanea nella generazione dei risultati.

Intanto, fuori dalla finestra cominciarono a sentire un gracchiare insistente: *“Craaaa! Siete paaazzi! Perditempo! Craaaaa! Tornate coi piedi per terra! Baaasta giocare! Andate a fatturare! Craaaa!”*

Appollaiato sul davanzale c’era un corvo parlante! I tre si guardarono sgomenti e Matteo, sorridendo, si voltò verso i suoi soci e disse: *“L’innovazione spesso appare folle agli occhi di chi non riesce a vedere oltre. Forse dovremmo ringraziare il corvo che ci sta dicendo che siamo sulla strada giusta!”*.

Proprio in quell’istante, una corrente d’aria spalancò la finestra facendo volare via il corvo. Ancora un po’ increduli, si scambiarono uno sguardo d’intesa e decisero di andare fino in fondo nella costruzione della loro visione.

Mancava un ultimo sforzo: presero ognuno la propria creazione di LEGO® e la misero a sistema con quella degli altri, creando un modello più ampio, articolato e condiviso.

Finalmente avevano raggiunto il loro scopo e si sentivano soddisfatti.

Con questo nuovo strumento potevano tornare verso la città frenetica. Si diedero una pacca sulle spalle e fecero per incamminarsi, ma Andrea disse:

“Fermi tutti! Dobbiamo scrivere i 9 pilastri nero su bianco altrimenti rischiamo

di perderli...!"

Avevano lasciato i computer in città e si erano portati solo una penna e un blocco di appunti.

"Craa! Craaaa!"

Si girarono di soprassalto. Ancora quel corvo! Non era volato via, si era invece accomodato su delle polverose corna di cervo appese al muro. Ora però non gracchiava più, guardava il modello in LEGO® con occhi luccicanti e, in un batter d'occhio, si lanciò dal suo piedistallo e sorvolò il tavolo ad ali spiegate. Andrea, Edoardo e Matteo si protesero verso le creazioni che il corvo sembrava aver intenzione di distruggere. Furono intensi secondi di confusione in cui il corvo cercò di afferrare qualcosa mentre Andrea si protese verso le creazioni per proteggerle e Matteo e Edoardo cercarono di scacciare il volatile sbracciandosi.

Improvvisamente quella bestia nera scomparve fuori dalla finestra.

"Forza ragazzi" cercò di incoraggiare il gruppo Matteo. *"Prendiamo nota del lavoro fatto e andiamo via di qui"*.

Afferrarono il blocco appoggiato sul tavolo. Ma la penna dov'era?

Cercarono dappertutto, sotto il tavolo, negli zaini, tra le fughe del vecchio pavimento in legno ma niente, della penna non c'era traccia.

"Il corvo!" esclamarono *"Sicuramente l'ha presa il corvo!"*.

Ma d'un tratto entrò una ventata di aria fresca nella stanza. Un brivido percorse la loro schiena quando la percepirono sulla loro pelle; la cosa strana fu che riuscirono anche a vederla con i loro occhi distintamente: il soffio misterioso portava con sé dei leggeri aghi di pino che danzarono sinuosi intorno alle costruzioni sul tavolo. Dopo qualche movimento circolare gli aghi di pino lievitarono verso l'alto trasformandosi in lettere e traducendo il modello in parole chiare e potenti.

Nacquero spontanei come delle gemme i 9 pilastri di Education Marketing Italia. Nove enunciati, stabili pilastri, che potevano diventare bussola e casa, sicurezza e visione, a seconda della necessità.

Questo era il Belief System che sarebbe servito per dare un suggerimento di fronte a bivi incerti, avrebbe infuso sicurezza, e garantito la condivisione di valori importanti.

Si fermarono a guardarli e li lessero ad alta voce:

La formazione di tutto il team è fondamentale

Host Consulting è una società che si fonda sulla conoscenza

Non bisogna mettere a rischio il rapporto umano

Tutti gli stakeholder sono sullo stesso piano

Non contano i ruoli ma contano le persone

Coltivare la relazione con i clienti è importante

Bisogna vedere lontano e a 360°

Host Consulting deve sempre avere una direzione e deve essere condivisa

La direzione viene data dalle relazioni umane e dalla capacità di anticipare il futuro

Li recitarono ancora una, due, tre volte. La ripetizione divenne un'allegria cantilena e i tre si incamminarono verso valle, intonando queste nove strofe come fossero un canto alpino.

Sopra di loro, protetto dai rami di un grande abete, il corvo li osservava dal suo nido e, tra le piume, sbucava il tappo di una penna blu.

La storia che vi abbiamo raccontato è romanzata ma verosimile.

Education Marketing Italia ha davvero questo Belief System, che è alla base della nostra organizzazione quotidiana, di ogni progetto e procedimento. Sono valori costruiti realmente con pezzetti di LEGO® attraverso un laboratorio condotto con il metodo del LEGO® SERIOUS PLAY® e con le basi teoriche di un corso della Harvard Business School, che ha spinto EMI a pensarsi un po' più grande e un po' più ambiziosa.

Il Belief System è per tutti noi è un elenco di valori in cui si mischiano etica e aspirazioni, ed è esplicitamente condiviso da tutto il team.

Che dite? Ogni racconto che si rispetti ha bisogno di una morale?

Allora eccola qui: non è mai scontato rispondere alle domande Chi sei? Cosa vuoi fare? e Qual è il tuo scopo? Eppure è conoscendo queste risposte che si riesce ad essere sicuri della propria direzione, ad essere soddisfatti e appagati da quello che si fa. Succede nella vita personale, succede nella vita lavorativa.

Per esplicitare questi pensieri, questi valori, questi sogni e queste ambizioni servono tempo e risorse, ma questo è solo il secondo ostacolo che affronterai: il primo è trovare dentro sé un po' di ambizione, motivazione e coraggio in più.

Nota 1

Matteo ha frequentato nel 2020 il corso Strategy Execution della Harvard Business School in cui ha avuto modo di esplorare le vie della gestione manageriale di un'azienda, spingendolo anche a proporre di costruire un *Belief System* aziendale.

Nota 2

Andrea nel 2020 ha ottenuto la certificazione come facilitatore della metodologia LEGO® SERIOUS PLAY® dall'*Association of Master Trainers in the LEGO® SERIOUS PLAY® method*. La stesura del Belief System è stata la sua prima occasione di sperimentazione.

