

COME DIVENTARE UNA ROCKSTAR IN AZIENDA

*I principi del rock
in pillole applicati
al management*

Max Panìco

speaker ispirazionale, formatore e consulente marketing e vendite, business coach e rocker

COME TRARRE il meglio da una squadra? Tra Roger Waters e David Gilmour dei Pink

Floyd c'è sempre stato un sentimento di amore e odio. Questa tensione è stata alla base della loro proattività: la loro diversità, oltre a un infinito talento, ha potenziato la creatività della band, elemento fondamentale per il loro successo. Le due rockstar hanno trovato una sintesi compositiva perfetta, donando ai fan canzoni meravigliose.

La comprensione del punto di vista altrui

Nel 1993 Dave Gahan dei Depeche Mode in *Walking in my shoes* ha cantato: "...but before you come to any conclusions, try walking in my shoes". Gli altri hanno un vissuto diverso dal tuo, guardano le cose da un'altra prospettiva e riuscire a trovare un punto di contatto può aiutare tutti a evolvere verso una situazione migliore.

Questi due esempi di grandi arti-

sti ci dimostrano che prima di trarre conclusioni è necessario comprendere il punto di vista dell'altra persona.

In ogni azienda ci sono tensioni tra persone e reparti. Un bravo manager deve valorizzare gli elementi creativi e le diversità personali per arricchire il percorso aziendale.

Le analogie tra il rock e il management

Come fanno le grandi rockstar? Ascoltano in sospensione di giudizio e poi traggono le conclusioni. In questo modo, in azienda, le differenze gestionali di chi risponde a te possono diventare un elemento cruciale del tuo successo perché puoi attingere a quelle esperienze e competenze, velo-





cizzando la tua crescita per migliorare.

Le canzoni rock: una fonte per gli aneddoti formativi

Ho codificato un metodo formativo innovativo e unico: sfrutto il potere dell'analogia, molto utile per il nostro cervello, per insegnare hard skill e soft skill. Parto da canzoni rock famose, ne racconto gli aneddoti formativi portandoli in ambito aziendale. Questo storytelling coinvolgente aiuta a comprendere meglio, ricordare più a lungo e applicare quotidianamente i concetti appresi. Un manager lo sa: i problemi sono frequenti, costanti. Tutti aspirano ad avere solo opportunità e zero contrattempi, ma purtroppo in realtà non è così.

La presenza dei problemi giustifica quella dei manager

In *Tryin' to throw your arms around the world* Bono degli U2 canta: "...a woman needs a man like a fish needs a bicycle". Parafrasando diventa: "Un capo ha bisogno di un manager che non risolve problemi, come un pesce di una bicicletta". La presenza stessa di un problema da risolvere giustifica l'esistenza del manager.

Questione di mindset

Ti servono molte cose: un piano, alternative, strumenti, abilità, budget, squadra, tempo. E ti serve il mindset giusto con cui affrontare le sfide.

Come è successo il 18 agosto 1969. Alle 9 del mattino la Gypsy Sun and Rainbows, composta da Jimi Hen-

Bono degli U2 canta: "...a woman needs a man like a fish need a bicycle". Parafrasando diventa: "Un capo ha bisogno di un manager che non risolve problemi, come un pesce di una bicicletta". La presenza stessa di un problema da risolvere giustifica l'esistenza del manager

drix, Mitch Mitchell e Billy Cox, suona a Woodstock. I 40mila spettatori non sanno che quel concerto diventerà famoso. Mentre Jimi Hendrix suona *Red house*, si rompe il Mi cantino della sua Fender Stra-

tocaster mancina. Hendrix deve portare a casa il concerto, quindi si focalizza su quello che ha per riuscire a suonare: 5 corde invece di 6.

Focus su quello che hai e che controlli

L'analogia col management è profonda. Ad ogni manager piacerebbe avere il controllo di tutto e i migliori strumenti per raggiungere il risultato, ma purtroppo non è

A ogni manager piacerebbe avere il controllo di tutto e i migliori strumenti per raggiungere il risultato, ma purtroppo non è così. Quando fai i conti con la realtà, è fondamentale il tuo focus. Le grandi rockstar si concentrano solo su quello che hanno e di cui hanno il controllo

così. Quando fai i conti con la realtà, è fondamentale il tuo focus. Le grandi rockstar ignorano quello che non hanno e si concentrano su quello che hanno; ignorano quello di cui non hanno il controllo e si concentrano su quello di cui hanno il controllo.

La preparazione prima di salire sul palco

Fare il musicista ad alti livelli è

complesso, così come il manager. Entrambi si trovano a dover gestire persone, situazioni difficili, competizione accesa. Quando una rockband va in scena, non può sbagliare: deve fare emozionare un pubblico sempre più esigente, proprio come un venditore in visita presso un cliente importante. Un concerto di Dylan o Springsteen è solo la punta dell'iceberg, esattamente come quando tu lanci un prodotto nuovo in convention o lo presenti al cliente: in entrambi i casi i passaggi necessari per soddisfare il fan/cliente sono tanti e devono essere svolti con intelligenza strategica e tattica, professionalità, cura dei dettagli, sacrifici e tonnellate di passione.

Preparazione ed esercizio sono ingredienti fondamentali di tutte le persone di successo: un tour si conclude bene se è stato preparato bene, così come un progetto aziendale importante. Improvvisare è da dilettanti. In *Diari* si legge che Kurt Cobain dei Nirvana licenziò il primo batterista Dave Foster perché non voleva esercitarsi almeno cinque volte a settimana. Nessuno governa qualcosa al primo tentativo; i tuoi primi business plan non erano certo così maturi come quelli che fai ora. È fisiologico perché l'esperienza non la puoi comprare, servono tempo, esercizio ed errori.

Lean management

Spesso la paura di fare errori im-

pedisce di costruire la nuova zona di comfort.

«In pratica, abbiamo registrato in due giorni»: Peter Hook, bassista dei Joy Division. *Unknown pleasures*, pubblicato il 15 giugno 1979, è uno degli album più influenti del rock, tra i migliori 100 per Rolling Stone. Lo cito come analogia tra rock e management perché è un esempio efficace di lean management, sistema di conduzione manageriale che contempla gli errori nel processo di miglioramento. Un team appassionato, teso al miglioramento, all'efficienza nella gestione di poche risorse e interessato a raggiungere il successo. Tutti gli ingredienti del lean management.

La ricerca del successo: un magnete perfetto

Dopotutto, la ricerca del successo è il magnete per ogni rockband e ogni azienda, a qualsiasi stadio del suo percorso. E pensare che alcune rockstar, una volta raggiunto il successo, hanno iniziato a vederla diversamente.

Tre mesi dopo l'assassinio di Kennedy, il 7 febbraio 1964, i Beatles arrivano per la prima volta negli Usa. Tutto sta per cambiare, per sempre. Da una settimana *I want to hold your hand* è al 1° posto in classifica. La loro prima esibizione all'Ed Sullivan Show è vista da 73 milioni di spettatori. Però... «Poi comincio a diventare faticoso... tornammo l'anno successivo in

tournée e poi l'anno dopo ancora e a quel punto era già troppo. Non potevamo muoverci» spiega George Harrison. Il gruppo smette di esibirsi live il 29 agosto 1966.

La vetta non coincide con il vero scopo

Cosa ci racconta questa storia? Arrivati in vetta, si cerca altro se questa non coincide con il vero scopo. Secondo Martin Seligman, psicologo e accademico statunitense, si innesca il cosiddetto "adattamento edonistico": i ricettori di endorfine si saturano e l'azione positiva della novità svanisce. La giusta carica ormonale non è sufficiente per raggiungere i propri obiettivi, è però un elemento funzionale e facilitante. Certamente è determinante nel rapporto con se stessi, uno dei 14 principi della felicità teorizzati da Fordyce.

Donare agli altri un pezzo di felicità

Allora cosa fare quando ci stanchiamo di tutto? Forse la risposta sta nel pensare all'azienda non più come a un gioco a somma zero, in cui io vinco e tu perdi, ma iniziare a donare al prossimo un pezzo della propria felicità. Scrivere procedure aziendali snelle e intelligenti, organizzare l'azienda pensando al benessere di chi ci lavora, realizzare prodotti utili a risolvere i problemi reali delle persone, che migliorino davvero la loro condizione di vita nel tempo.

La risposta è dentro di noi e dobbiamo solo esplicitarla; dobbiamo esplicitare la rockstar che c'è in noi. Gli eroi sono le persone normali, come me e te, che superano le loro sfide col sorriso, l'impegno, il lavoro, il sacrificio e la consapevolezza.

Una rockstar ha deciso di essere su un palco, ha studiato per essere lì, ha fatto rinunce e sacrifici; un manager ha deciso di stare in un'azienda con studi e notti insonni. Entrambi hanno autodeterminato il proprio futuro, trasformando il potenziale in risorsa e compiendo ogni giorno azioni nella direzione giusta.

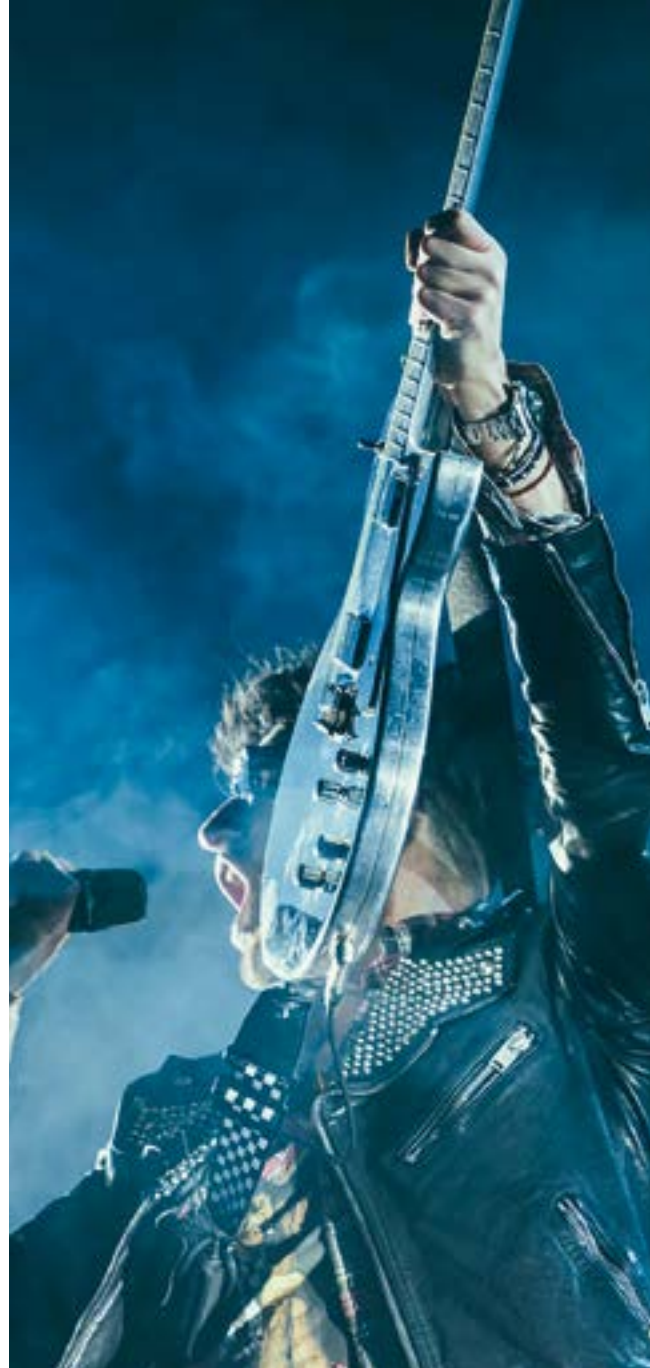
Autodeterminazione: alla base del rock e del management

L'autodeterminazione è l'architrave di questo ragionamento: se percorso e meta li hai scelti tu, dentro di te puoi trovare la forza, l'autenticità e la responsabilità di provare a lasciare un segno.

Scegli il tuo scopo, il percorso e le azioni da compiere. Dentro ognuno di noi esiste una parte di anima forte e determinata che ci può dare una mano in questo senso. Questa parte di anima io la chiamo rockstar.

Rocker e manager si mettono a disposizione degli altri

Mettersi a disposizione è un atto eroico. Un rocker si mette a disposizione dei propri fan. Un ma-



nager diventa una rockstar quando riesce ad accordarsi con clienti e colleghi e andare a tempo con loro.

Per questo motivo, il Rock in Azienda è perfetto per manager, imprenditori e chiunque guidi un team, in qualsiasi settore e dimensione aziendale. È ideale per gli innovatori, i pensatori, i pionieri, i visionari e i sognatori. È imperdibile per chi ama la musica e il rock. Be a rockstar! ■