

IMPRESE CHE IMPRESA

GIANNI COSTA

## Nel mercato globale la barca a vela è meglio della canoa

*Ha ripreso a circolare in questi giorni tra gli imprenditori del Veneto una vecchia storiella in auge ai tempi del successo del modello giapponese basato sull'organizzazione snella. Ora viaggia attraverso la posta elettronica sotto forma di diapositive ricche di disegni a prova di cretino che fanno il verso alle presentazioni con cui i consulenti illustrano le loro analisi. Ed è proprio il lavoro dei consulenti che viene messo alla gogna. Cosa dice la storiella? Due equipaggi di canoa, uno italiano e l'altro giapponese, si sfidano. Vincono i giapponesi con un chilometro di vantaggio. I manager della squadra italiana fanno un'analisi della situazione e scoprono che i giapponesi hanno un uomo che comanda e sette che remano. Gli italiani, sette che comandano e uno che rema. Allora ingaggiano una società di consulenza che dopo lunghi mesi di studi fa la sua proposta: servono quattro comandanti, due supervisor dei comandanti, un capo dei supervisor e uno ai remi. Nella gara successiva i giapponesi vincono con due chilometri di vantaggio. Il rematore è licenziato per scarso rendimento, ma ai manager viene pagato un bonus per l'impegno messo nella gara e i consulenti sono tratti in causa per studiare nuovi materiali per una nuova canoa. E giù a ridere. L'artificio su cui si basa la storiella è un classico della retorica: si presenta una caricatura di una certa posizione e poi la demolisce con estrema facilità e grande efficacia. Sicuramente ci sono anche consulenti che hanno la tendenza a complicare problemi semplici, come ci sono anche manager cui piace farsi pagare più per le intenzioni che per i risultati. Ma il successo di questa storiella tra i veneti è dovuto forse a un radicato pregiudizio di alcuni imprenditori verso tutto ciò che sa di analisi e al loro sogno inconfessato di avere una squadra di rematori a testa bassa. Il fatto è che se la gara si fa in canoa hanno forse ragione loro.*

*La novità è che nella competizione globale non si gareggia più con le canoe in tranquille acque lacustri, ma con complesse barche a vela in pieno oceano, gli equipaggi in gara non sono più due ma molti. L'unità di comando resta una regola d'oro, cambia però il ruolo dei collaboratori che non sono più fornitori di forza fisica ma di capacità di utilizzare nel modo migliore la spinta del vento e delle correnti. Il successo arriva se lo skipper tiene in gran considerazione le competenze di ciascuno, se ha un grande rispetto per il lavoro di tutti compreso quello dei ricercatori. Più di qualche imprenditore veneto può certo festeggiare l'anno appena concluso ridendo con questa storiella e rallegrandosi per aver deciso tutto da solo, facendo remare i riottosi, mettendosi alle volte lui stesso ai remi e portando a casa risultati accettabili nonostante la congiuntura. Deve però decidere se in futuro vuol continuare a gareggiare con una canoa. Come i manager e i consulenti, anche le storielle ogni tanto vanno cambiate, poiché i giapponesi non sono più quelli di una volta pur avendo impiegato oltre dieci anni per uscire dalla crisi della loro ormai mitica organizzazione snella.*

[g.costa.cdv@virgilio.it](mailto:g.costa.cdv@virgilio.it)



**Gli imprenditori  
diffidano di analisi  
e consulenti: ma  
«remare» a testa  
bassa non basta più**

*Ma il successo di questa storiella tra i veneti è dovuto forse a un radicato pregiudizio di alcuni imprenditori verso tutto ciò che sa di analisi e al loro sogno inconfessato di avere una squadra di rematori a testa bassa. Il fatto è che se la gara si fa in canoa hanno forse ragione loro.*