



## Abbiamo bisogno di pentole

Lauro Venturi\*

Mi capita, anche se meno spesso di prima, di partecipare a eventi che spaziano dalla manifattura alle persone. Alcune volte ascolto, altre invece devo parlare.

Sono momenti importanti per diverse ragioni: si tira su la testa dalla routine quotidiana, ci si confronta con altre realtà, si conoscono persone e si tessono relazioni. È difficile, se non impossibile, fare un bilancio costo-investimento di questi eventi: le contaminazioni producono risultati che non sono direttamente allocabili a questa o a quella posta del conto economico. Sicuramente però incrementano l'attivo dello stato patrimoniale della qualità personale, quindi sono positivi, anche se da usare con moderazione, a meno che di mestiere non si faccia i partecipanti ai convegni. Mi sono fatto l'idea che ci siano alcune tendenze di fondo.

La prima è che occorre togliere la polvere del marketing per trovare la sostanza. In pratica, termini sempre nuovi molto spesso altro non sono che rivisitazione e ricomposizione di concetti di base –non dico immutabili nel tempo– ma sicuramente con solide radici. Penso, per essere chiaro, a Industria 4.0.

La seconda considerazione (o tendenza) è che siamo in una terra di mezzo, tra il 'non più' e il 'non ancora'. A livello razionale abbiamo quasi tutti capito che dal 2007 non siamo entrati in una crisi più pesante, ma in una metamorfosi che cambia nella sostanza lo stato delle cose. A livello più profondo, scomodando Jung, persiste un inconscio collettivo che pensa sia ancora possibile tornare come prima. Certo, un po' più ammaccati, ma non troppo diversi.

Questa riflessione mi viene dall'osservazione dei comportamenti agiti, che mi sembrano più soggetti ad aggiustamenti che a scartamenti laterali. Noto cioè un disequilibrio tra la consapevolezza di ciò che si dovrebbe fare e ciò che intimamente vorremmo invece succedesse o non succedesse. Insomma, un'altalena tra la consapevolezza di dover interpretare un certo ruolo, indossare una certa maschera, e un ancoraggio potente a qualche cosa di arcaico e probabilmente inconscio. Questo genera conflitto.

Penso però che, soprattutto nelle terre di mezzo, il con-

flitto presenti anche aspetti positivi e di costruzione. Certo, la dose dei conflitti deve essere quanto basta, altrimenti inquina il clima aziendale e blocca l'iniziativa delle persone, che dirotteranno la loro energia in due direzioni possibili: adeguarsi anche senza convinzione alle tendenze emergenti della gerarchia oppure opporvisi con comportamenti più o meno sabotanti. In entrambi i casi, passività e aggressività, l'energia si consuma in fretta, ma non è finalizzata.

Nemmeno la tecnica dello struzzo funziona: i conflitti sono l'effetto e non la causa di disequilibri esistenti. Non possiamo fare come i bambini che pensano di scomparire solamente mettendosi una mano davanti agli occhi. Ciò che non vediamo –o non vogliamo vedere– comunque c'è, rimane e si dà da fare. Quindi, meglio conoscerlo e provare a scendere a patti.

Non è un caso che la mitologia greca abbia fatto sì che Armonia fosse la figlia generata da Ares e da Afrodite: guerra, lotta e sangue insieme con amore e bellezza, che bel miscuglio!

Anche l'acqua e il fuoco, elementi fondamentali, sono apparentemente inconciliabili. Provate a buttare acqua sul fuoco e vedrete che questo si spegne, quasi a dirci che i due elementi non possono coesistere. Se, però, tra il fuoco e l'acqua ci mettiamo una pentola, allora potremo cucinare ottimi manicaretti e gustarceli con soddisfazione.

Ecco, in questa terra di mezzo, che ci coinvolge come professionisti, ma soprattutto come persone, abbiamo bisogno di più pentole. Anzi, dobbiamo essere delle buone pentole, per tenere insieme antinomie che non possono essere tranciate con la spada, ma sciolte con sapiente intelligenza.

Cominciamo a mettere in soffitta i vecchi proverbi ('presto e bene non stanno insieme', 'chi lascia la strada vecchia per la nuova sa quel che lascia non sa quel che trova', 'vola basso e schiva i sassi...') non più rappresentativi e impariamo a imparare, a fare imparare e, soprattutto, a disimparare.

Ovviamente partendo da noi stessi perché l'esempio conta molto più delle chiacchiere.

\* Amministratore delegato, Gruppo Ocmis SpA

<sup>1</sup> In dialetto modenese fa rima: *Vòla bas e schiva i sas*