



Il nostro esperto

* Giampaolo Colletti è un manager di impresa e giornalista. Collabora col Sole-24Ore scrivendo di innovazione e marketing. Ha fondato la community dei lavoratori della rete wwwworkers. Ha scritto libri per Gruppo-24Ore, Egea, Hoepli.

L'emergenza coronavirus ha ridefinito nuovi scenari, aperto nuove modalità di relazione a distanza, ricostruito filiere. E, grazie al digitale e alle intuizioni geniali, ripensato il business



IL CORAGGIO DI ANDARE AVANTI

Per spiegare questi tempi cupi e incerti legati all'emergenza coronavirus potremmo ripartire da due sorelle abruzzesi che hanno ripensato la loro vita, licenziandosi dal posto fisso e dedicandosi alla loro grande passione. Antonella e Cinzia Bucigrossi (foto 1) hanno scelto di aprire una libreria nella loro terra d'Abruzzo. Libraie per professione, ma postine per necessità, con la consegna dei libri a domicilio. «Aprire la libreria era il nostro grande sogno» mi ha raccontato Antonella, 40enne di Ateleta, 1.000 anime nella provincia aquilana, in tasca una laurea in Filosofia e la grande passione per i libri. «Abbiamo aperto a Montesilvano, in provincia di Pescara. Al momento siamo la sola libreria indipendente. Abbiamo sempre fatto incontri dal vivo in libreria, poi con l'emergenza sanitaria abbiamo rafforzato la conversazione sulle nostre pagine di Facebook e Instagram e proposto la consegna gratuita a domicilio in bicicletta per i libri. Più che mai in una situazione di questo tipo occorre stringerci ed essere comunità», mi ha detto Antonella.

Ma questa fase delicata può essere raccontata anche dalla dedizione di Elia Bombardelli (foto 2), 30enne docente di Matematica di Trento. Lui è il prof Youtuber, con più di 200 videolezioni di matematica sul programma delle superiori del liceo scientifico, 260mila iscritti al canale su YouTube e oltre un milione di visualizzazioni. «Con le scuole chiuse abbiamo sostituito le lezioni in classe con lezioni a distanza. Ogni professore si è connesso tramite Hangout con gli studenti. In questo modo i ragazzi non hanno avuto una interruzione della didattica e hanno proseguito aula a casa» mi ha detto Elia.

Questo è il mondo nuovo emerso dall'emergenza coronavirus. E nelle difficoltà emerge la voglia di fare la

+ 3 lezioni dai wwwworkers

1 Mettiti sempre in ascolto. Nelle fasi difficili ed emergenziali chi fa impresa deve prepararsi a valutare e anticipare possibili scenari. Deve mettersi in ascolto di ciò che accade. Soprattutto in questo caso occorrono orecchie allenate e non megafoni.

2 Dimostra che ci sei. Ai tuoi clienti e ai tuoi collaboratori fai percepire la presenza, sfruttando le leve del digitale. Aggiorna con le notizie che hai, tranquillizza quando possibile, prova a non interrompere il filo della conversazione.

3 Punta sul gioco di squadra. È la sfida più ardua, perché la virtualità non agevola il confronto. Ma ricordati che il digitale rimodula linguaggi, ridefinisce approcci, ricostruisce processi e filiere, addirittura può garantire il business.

differenza. Occorre però prepararsi a tutto questo. Lo ha scritto anche l'*Harvard Business Review*. «Con la crisi aziende grandi e piccole stanno interpretando il loro ruolo con messaggi reattivi senza precedenti. L'interruzione forzata ha portato a riflettere su come essere meglio preparati per le crisi future» hanno raccontato Martin Reeves, Nikolaus Lang e Philipp Carlsson-Szlezak, tutti analisti di Boston Consulting Group. Emerge una comunicazione costretta a passare rapidamente dalla teoria alla pratica. «Molte realtà ipotizzano da tempo scenari per prepararsi a situazioni impreviste. Ma queste visioni devono essere aggiornate e personalizzate alla luce dei rischi più rilevanti valutati in un determinato momento».

Il tempo reale fatto di difficoltà. Ma anche di voglia di reagire, provando a fare la differenza.

