

PENSIERO SINDACALE

Rosario Faraci



NIENT'ALTRO CHE IL FUTURO

LA PROSPETTIVA GENERATIVA
DEL FARE IMPRESA

ES Edizioni Sindacali

Rosario Faraci

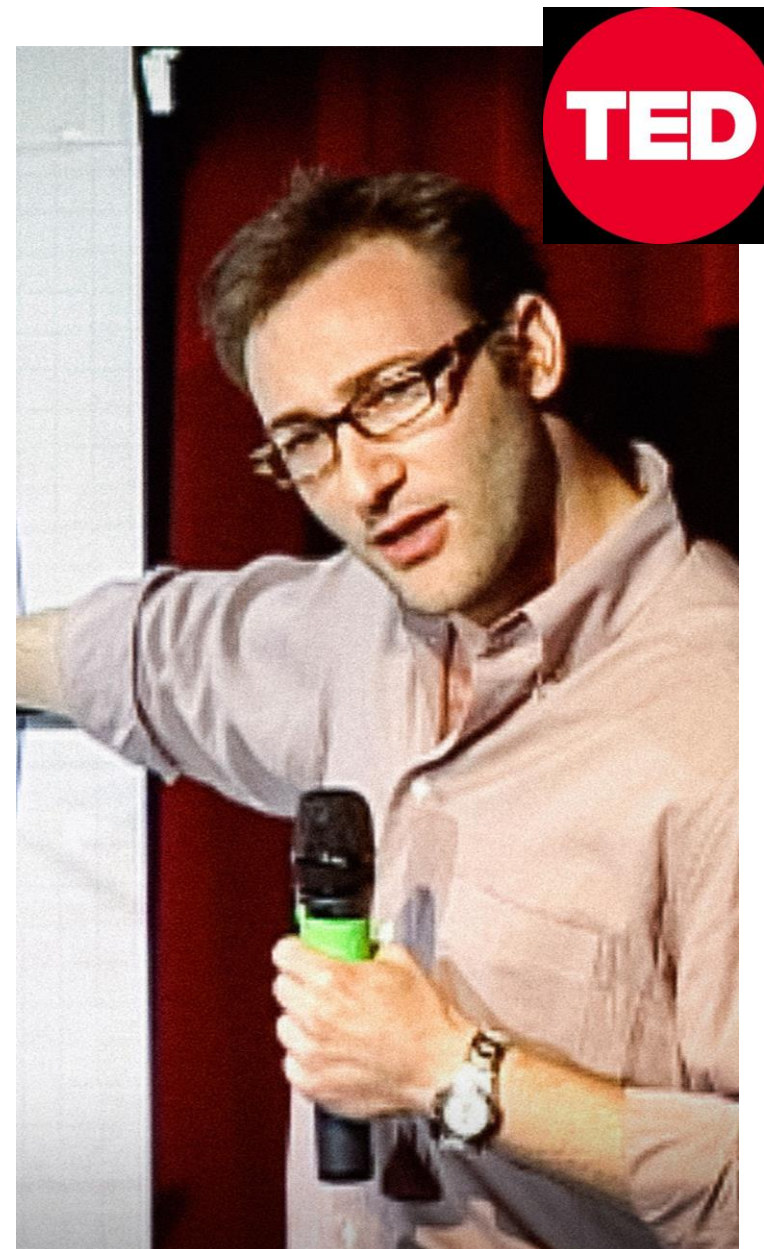
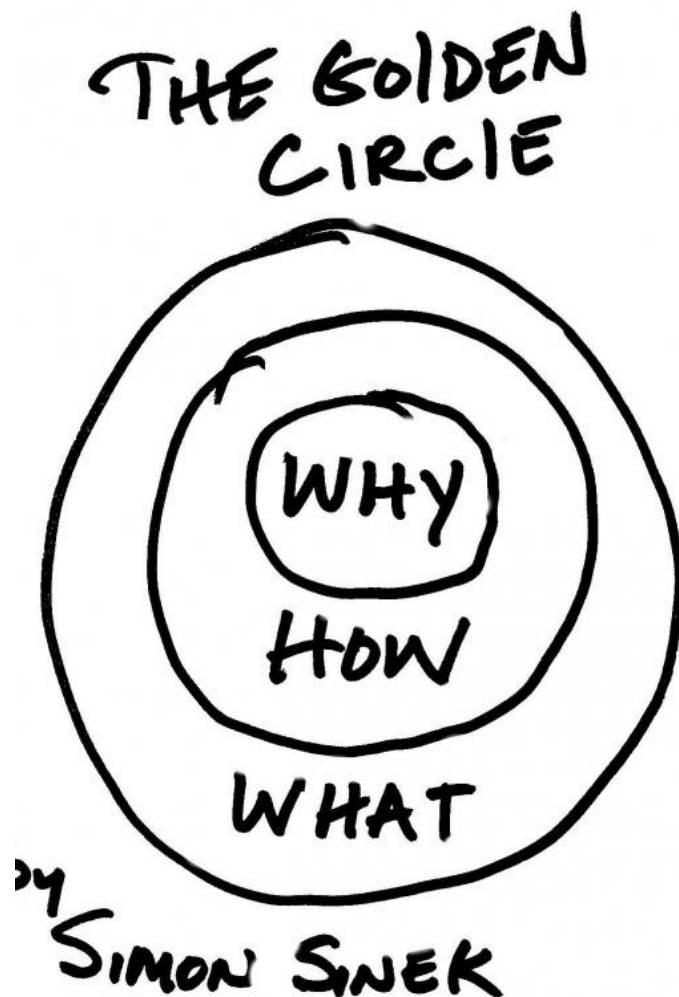
ECONOMIA E IMPRESA

SIMON
SINEK
**PARTIRE
DAL
PERCHÉ**

BEST
SELLER
INTERNAZIONALE

COME TUTTI I GRANDI LEADER SANNO
ISPIRARE COLLABORATORI E CLIENTI

FRANCOANGELI



Alcune «idee nuove» contenute nel libro

FARE IMPRESA
(Doing Business)

IMPRESA
(Business)

FARE IMPRESA
(Doing Business)

IMPRESA
(Business)

TERRITORIO

**Sta cambiando
la prospettiva
del «fare
impresa» e
dell'impresa?**





**Capitalismo
tradizionale**

**Grande
dimensione**

**Ricerca
spasmodica
del profitto**



FARE IMPRESA
(*Doing Business*)
significa

Fare profitti

ma anche

Rispettare l'ambiente

Rispettare le persone

Avere cura della clientela

«Lasciare un segno» nella società
e nel territorio

Gestire responsabilmente
e con senso etico

Ditta individuale

Società

ma anche

Start up (innovativa)

Cooperativa di comunità

Società benefit

Impresa sociale

Organizzazione «ibrida»



IMPRESA
(*Business*)
significa

In effetti un
fermento
c'era già da
tempo

#climatechange





2010



Harvard Business Review

ITALIA

Gennaio/Febbraio 2011 n. 1/2

Il capitalismo è sotto assedio ...

La minor fiducia nel business induce i politici ad adottare politiche che soffocano la crescita economica ...

Le imprese sono imprigionate in un circolo vizioso ... L'obiettivo delle aziende dev'essere ridefinito allo scopo di

CREARE VALORE CONDIVISO

Come reinventare il capitalismo – e scatenare un'ondata di innovazione e di crescita. *di Michael E. Porter e Mark R. Kramer*

Gennaio/Febbraio 2011 Harvard Business Review 68

#responsabilitàsociale

2015



2015



2021

Autore: Anna Cucino, Alberto Di Minin,
Luca Ferrucci, Andrea Piccaluga

LA BUONA IMPRESA

Storie di startup
per un mondo migliore

#sostenibilità

la DRE

2015

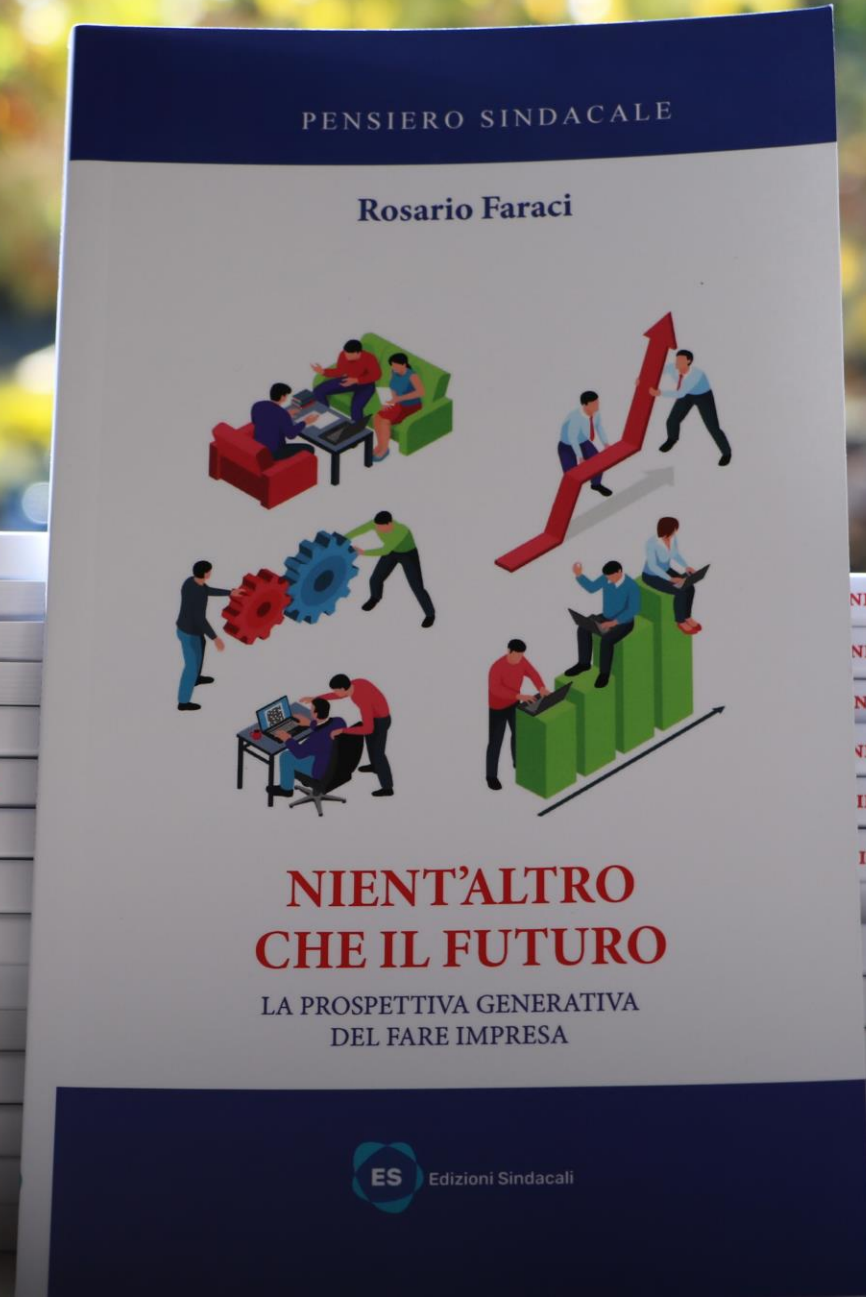


2020



Da qui l'idea
di fondo del
mio libro

#generatività



desiderare



creare/adottare



prendersi cura



lasciar andare



GENERATIVITÀ'



idea di
passaggio

idea di futuro



Ciao Rosario, ho letto con interesse il tuo libro sull'impresa generativa.

Mi ha colpito l'enorme somiglianza con il **modello di salute** che in psicologia chiamiamo **biopsicosociale**, proprio perché definito sulla base delle condizioni di **benessere psicologico, biologico e sociale**.

La psicologia di comunità si basa proprio su questo connubio generato dalla convivenza territoriale nel perseguire il bene comune.

Purtroppo, **sebbene il modello di capitalismo old style sia decisamente in crisi**, mi sembra siamo ancora molto lontani dal perseguire tale modello così virtuoso di sviluppo.

Fai bene a parlarne, complimenti per il libro.

Con affetto, Alessandro

10:01

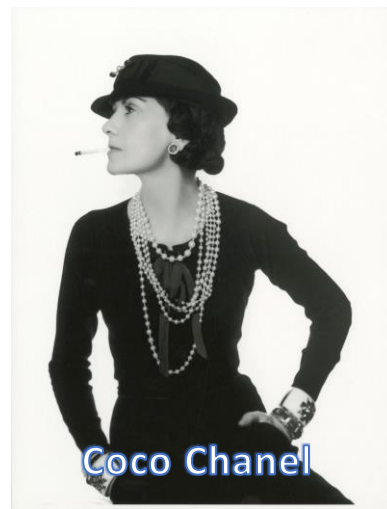
A handwritten signature in red ink that reads "grazie" (thank you). The signature is written in a cursive, flowing style with a long horizontal stroke underneath the word.



Brunello Cucinelli



Enrico Loccioni



Coco Chanel



Valentino Mercati



Leonardo Del Vecchio



Enzo Ferrari



Luisa Spagnoli



Adriano Olivetti

**Esempi di generatività imprenditoriale
nel passato e nel presente**



Valeria Messina



Annalisa Pompeo



Roberta Capizzi



Claudia Sciacca



Anna Cacopardo &
Arianna Campione



Adriana Santanocito



Giovanna Musumeci



Francesca Trubia



Serena Urzi



Enrica Arena



Matilde Cifali



Sarah Bersani & Bice Guastella

Diverso presente

Come si possono declinare le idee del **libro** nel Vostro lavoro?







1



2



3



4

I Quattro Saperi dell'Impresa

SAPERE



1

SAPER FARE



2

SAPER ESSERE



3

FARE SAPERE



4

ETICA

Rispetto per le persone
I principi, i valori
Discernimento fra
giusto e ancora più
giusto

RESPONSABILITA'

«Dare conto»
soprattutto agli altri,
non solo a se stessi

Sostenibilità

PROFESSIONALITA'

Competenze
Scrupolosità
Dedizione
Preparazione
professionale

SAPERE

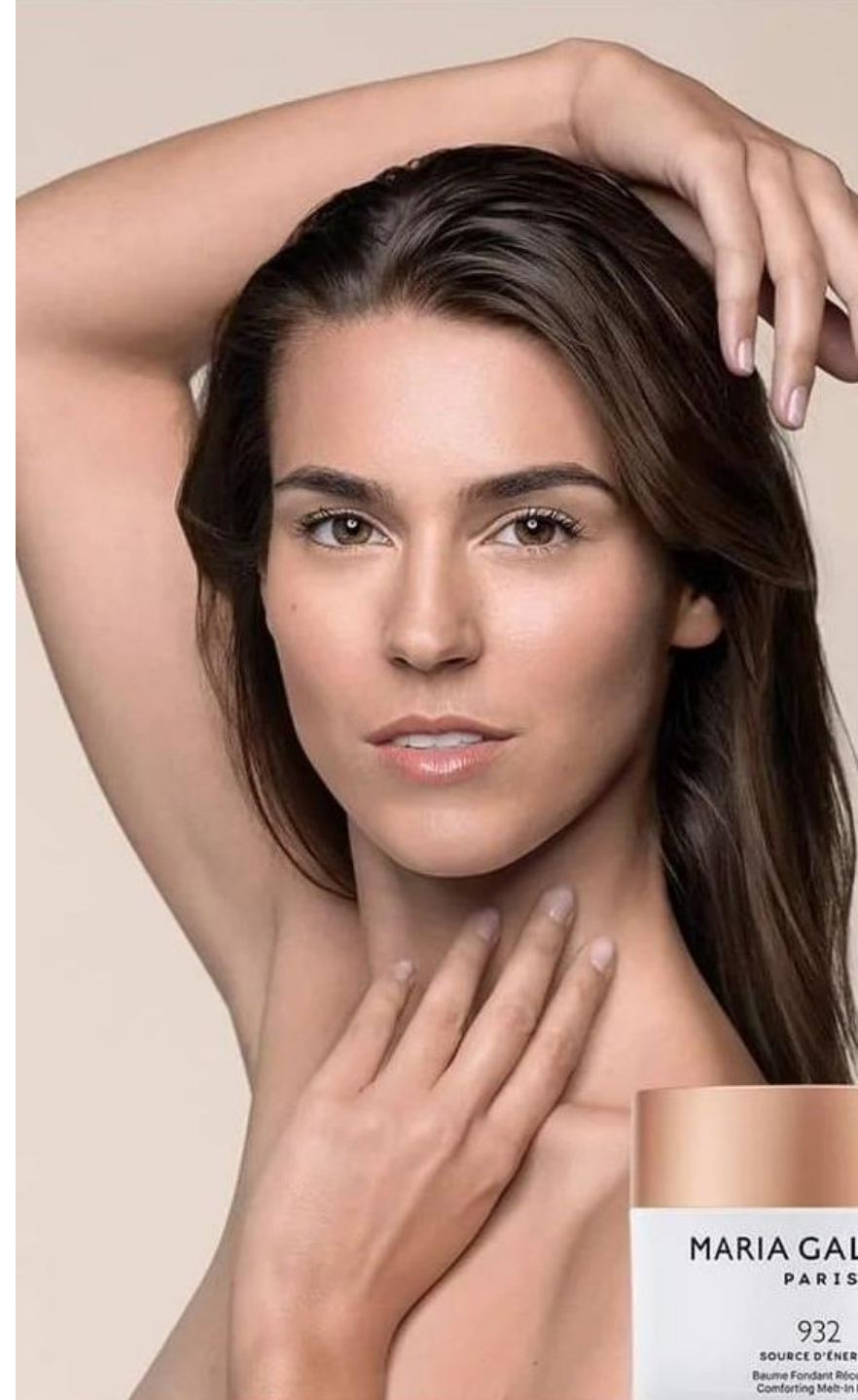


1



SAPERE

Conoscere i
prodotti





SAPERE

Conoscere le
tecnologie





INVASIVE



NON-INVASIVE

SAPERE

Conoscere le
metodiche





Rosario Faraci

28 settembre 2014 · 2



INTERVALLO DI CONFIDENZA

Nella statistica è uno spazio che, con una probabilità prefissata, contiene il valore parametrico da stimare entro due limiti, uno inferiore, l'altro superiore. Nei rapporti fra le persone è un movimento oscillatorio del rispetto che non è mai eguale però in ogni individuo. Il problema, come sempre, sta nell'intendersi. Per alcuni confidenza è familiarità; per altri dimestichezza; per tantissimi pratica, sicurezza e perfino agio. Può essere dunque molta, abbastanza o appena sufficiente. Ma è solo per pochissimi che confidenza vuol dire comunicazione di un segreto e dunque chi la riceve è sempre degno di fiducia. E la fiducia non ha limiti inferiori e superiori. O c'è o non c'è.

ERReFFE

SAPERE

Conoscere la
clientela





SAPERE

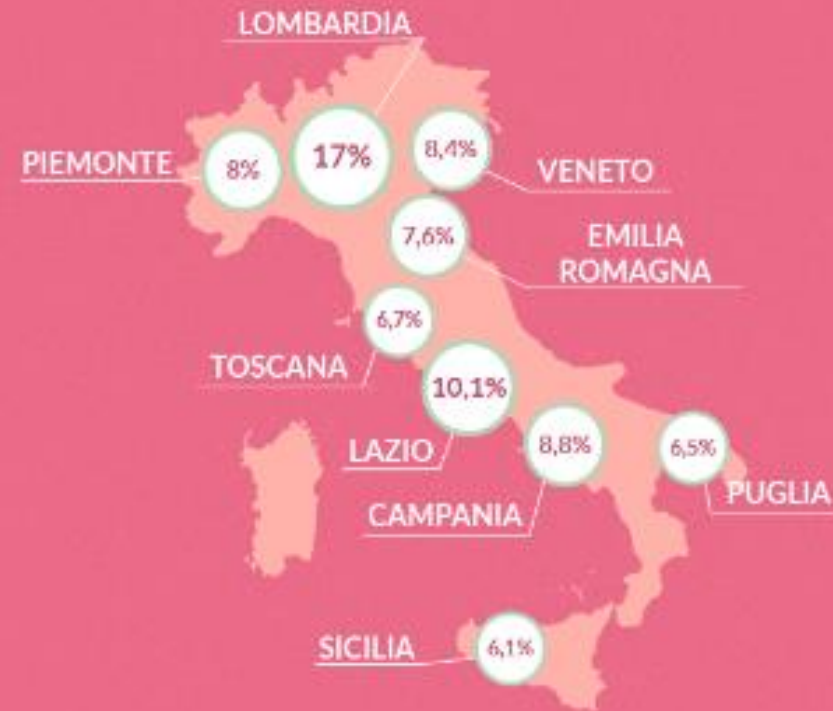
Conoscere
l'andamento
del settore



BENESSERE ED ESTETICA

NUMERI DI UN SETTORE CHE VUOLE RIPARTIRE

DISTRIBUZIONE IN ITALIA



iCRIBIS

L'Intelligenza per informazioni sulle imprese

ILLUSTRATION BY ZILLAVISUALDESIGN.IT



SAPERE

Conoscere
"come va il
mondo"



Generatio





SAPERE

Importanza
della
formazione
(aula estesa)







SAPER
FARE



2



SAPER FARE
il proprio
mestiere

(artigianalità)

SAPER FARE

Impresa

Pianificare
Organizzare
Controllare



Creativity
and
Empathy
Skills for the future

SAPER FARE

Innovare
Vendere



Rossella Bella
MAKE UP ARTIST

APERI BLACK

18 NOVEMBRE 2022 START 17:00

PROMO BLACK, SESSIONI DI GINNASTICA
FACCIALE, TRUCCO GIORNO E SERA,
LAMINAZIONE CIGLIA, MASSAGGIO COMPOSTO
E TANTO ALTRO.

PER CONFERMARE LA PRESENZA
INVIA UN MESSAGGIO AL 347 2764747



SAPER FARE Squadra

Delegare
Responsabilizzare
Motivare
Valorizzare



Mamma

[màm-ma] s.f. (freq. troncato in ma' o mà o allungato in maaaaaaaammaaaaaaa)

1. Persona che fa il lavoro di 20 persone. Gratis.

(vedi anche: 'masochista' e 'santa')

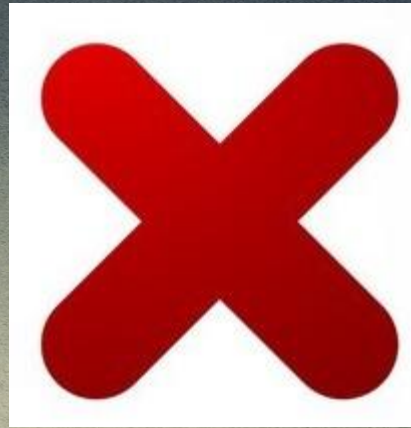
SAPER FARE

Trovare
equilibrio tra
lavoro, vita e
famiglia



Ce la farò mai?

Devo essere una
WonderWoman?





SAPER
ESSERE



3

SAPER ESSERE
consulenti

#fiducia

La mia faccia in
consulenza



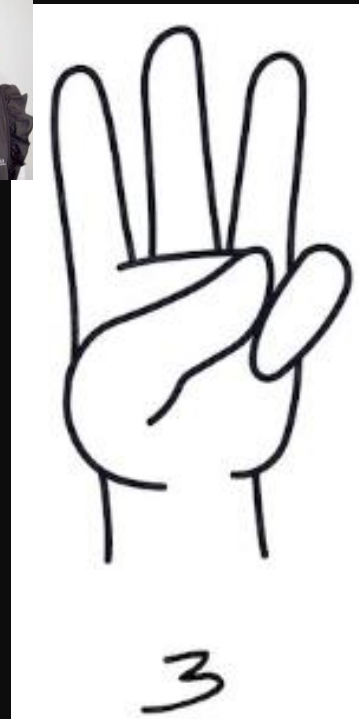
Quando mi dite che vi lavate il viso con
acqua e sapone



3

SAPER ESSERE
se stesse

#donna



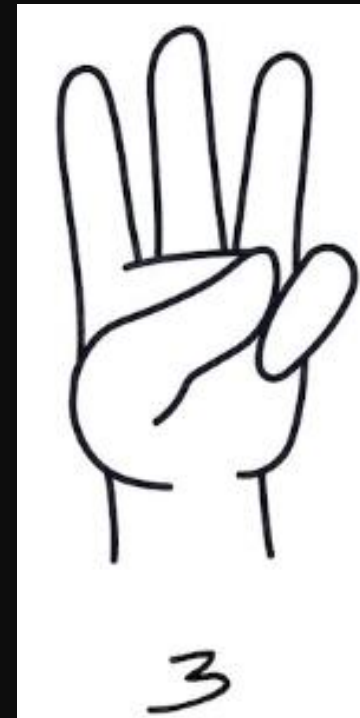
SAPER ESSERE

ordinate

eleganti

gentili

#orientateallabellezza

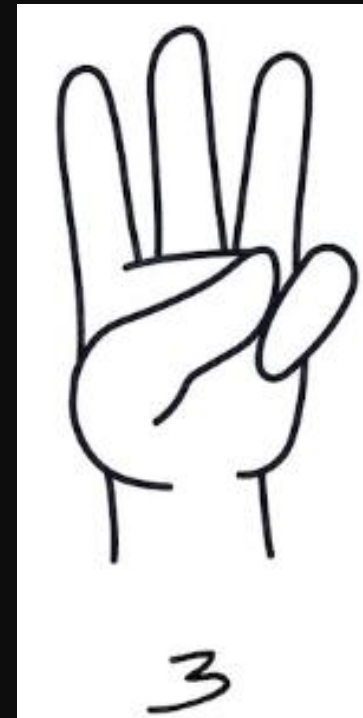


SAPER ESSERE

#coraggiose
#intraprendenti
#indipendenti

**Un giorno la
paura bussò alla
porta. Il coraggio
andò ad aprire e
non trovò
nessuno.**

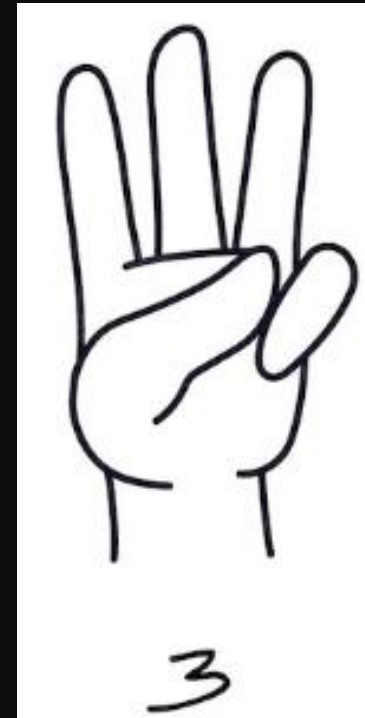
MARTIN LUTHER KING



SAPER ESSERE

#inascolto

#sorprendenti



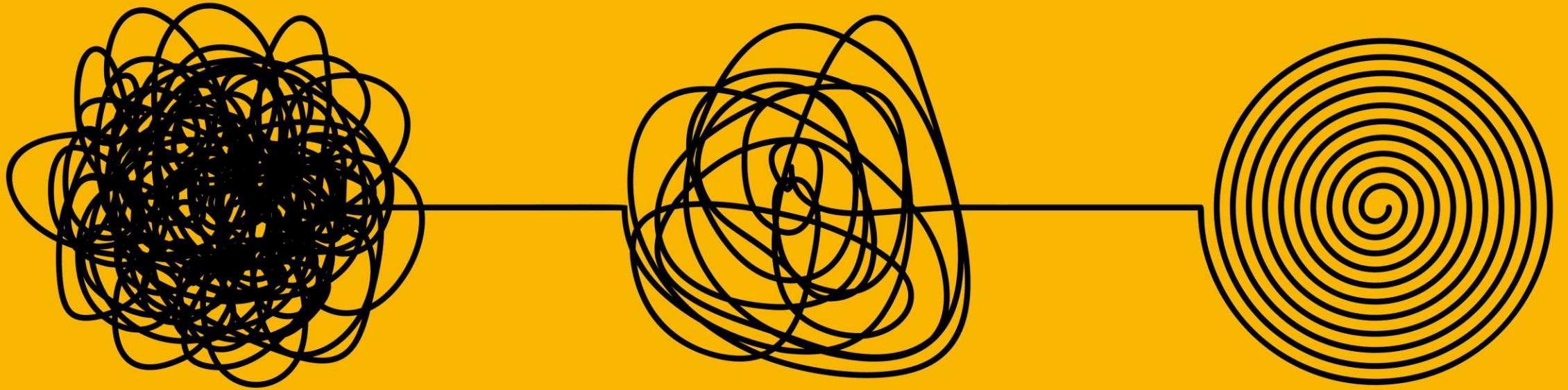
SAPER
ESSERE

è difficile
ma non impossibile



3

Il percorso della nostra vita



BETTINA LEMKE

IKIGAI

IL METODO GIAPPONESE
TROVARE IL SENSO DELLA VITA
PER ESSERE FELICI



1



2



3



4

passion mission profession vocation

FAR
SAPERE



4



4

FAR SAPERE

Comunicare
spontaneità





4

FAR SAPERE

Comunicare
all'esterno



MAKE UP ARTIST

UNA GRANDE
NOVITÀ IN
ARRIVO

Siete pronti a scoprirla???



FAR SAPERE

**Comunicare
all'interno**





4

FAR SAPERE

**Comunicare a
colleghe e
colleghe**





4

FAR SAPERE

**Comunicare sui
social e nei media**







Storytelling



4 «Raccomandazioni finali»



1



2



3



4



Valori della vita

BELLEZZA
CORAGGIO
OTTIMISMO
CONTROLLO
POTERE
PRIVACY
RISPETTO
RESPONSABILITÀ
DIVERTIMENTO
PACE
COLLABORAZIONE

GENEROSITÀ
PROSPERITÀ
GIOIA
RELAZIONI
CREATIVITÀ
UGUAGLIANZA
ONESTÀ
SPONTANEITÀ
OBBEDIENZA
GRATITUDINE
AVVENTURA

SERENITÀ
COMPASSIONE
LUSSO
TRANQUILLITÀ
EFFICIENZA
PASSIONE
SAGGEZZA
ISTRUZIONE
DURO LAVORO
SALUTE
VITALITÀ



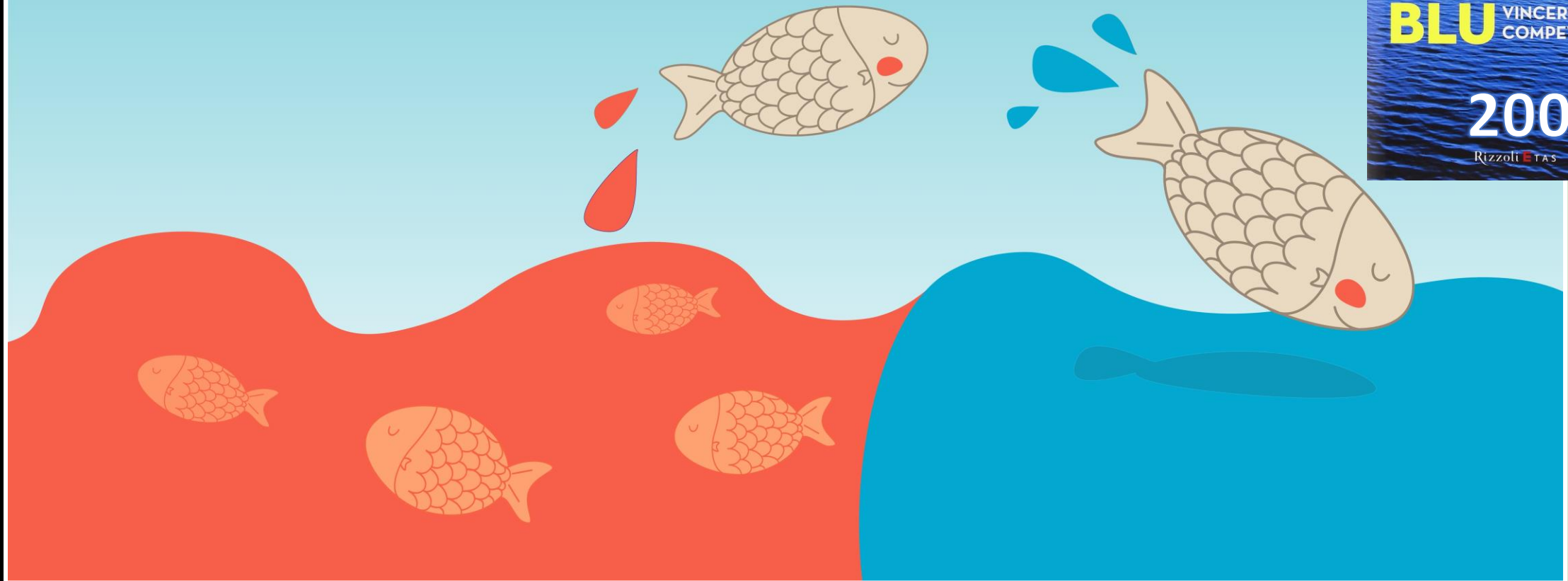
BUSINESS MODEL CANVAS



3

BLUE OCEAN STRATEGY

How to make your competition disappear



NUOVA EDIZIONE
del bestseller internazionale

W. CHAN KIM - RENÉE MAUBORGNE

STRATEGIA
OCEANO
BLU VINCERE SENZA
COMPETERE

2005

Rizzoli  TAS

4

La **Bussola d'Amore** mai si guasta
Usala bene e vedi che ti basta
Il suo congegno interno forte resta
anche se fuori c'è una tempesta
Libero di girare al suo interno
l'ago della **Bussola** su d'un perno
alla fine si allinea alla Speranza
ed alla direzione dà costanza
Funziona la Fiducia da sestante
è un oggetto a parte, ma importante
con la **Bussola** aiuta il navigante
ad affrontare quello che è cangiante!



Il ricorso al paradigma della generatività sociale riabilita la **funzione sociale dell'impresa**, i cui prodotti e servizi rappresentano una tipologia di «bene comune» concepita non per fare profitto ma per soddisfare bisogni, aspettative e desideri della società civile. L'impresa è uno strumento dell'agire umano per assolvere ad una funzione molto importante e delicata che fa da crocevia fra spinte all'innovazione e alla creatività da un lato, bisogni e diritti delle persone dall'altro

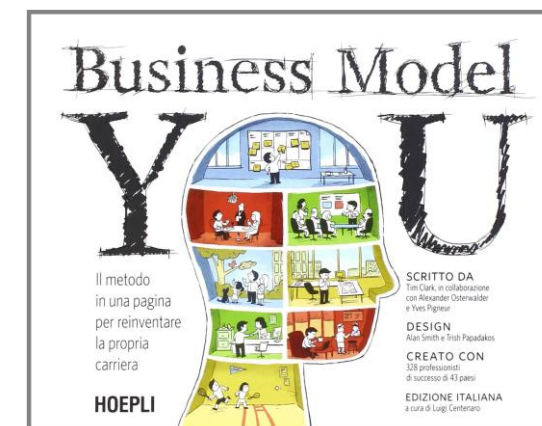
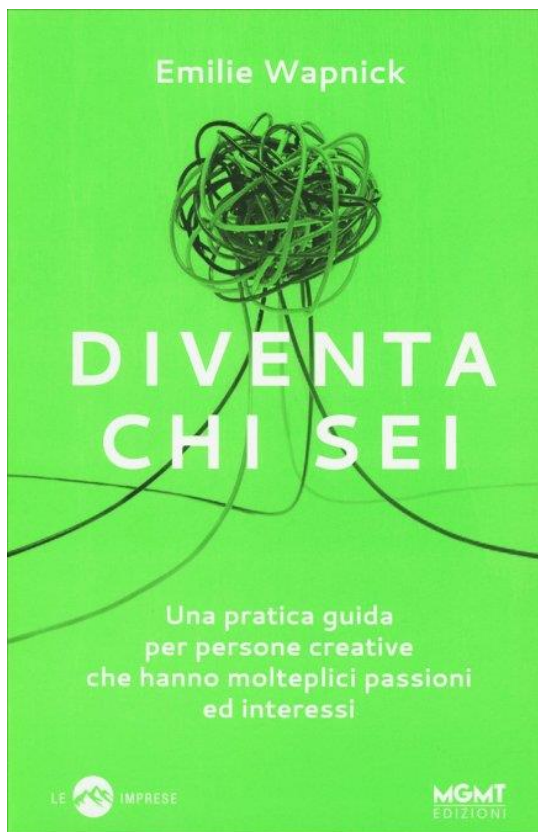
Rosario Faraci





Il paradigma della generatività sociale porta nuova luce a tutte le tre fasi del «fare impresa» - quella ideativa e creativa della nascita, la organizzativa dello sviluppo, la transitiva che è propedeutica a cambiamenti importanti della struttura, della governance, della proprietà e persino degli stessi confini aziendali.

Le tre fasi sono idealmente collegate l'una all'altro all'interno di un disegno nel quale il doing business assume forme differenti e per certi versi "unconventional", ma comunque funzionali ad un modello di società inclusiva, equa, sostenibile, pertanto più democratica e partecipativa





<https://linktr.ee/rosario.faraci>