

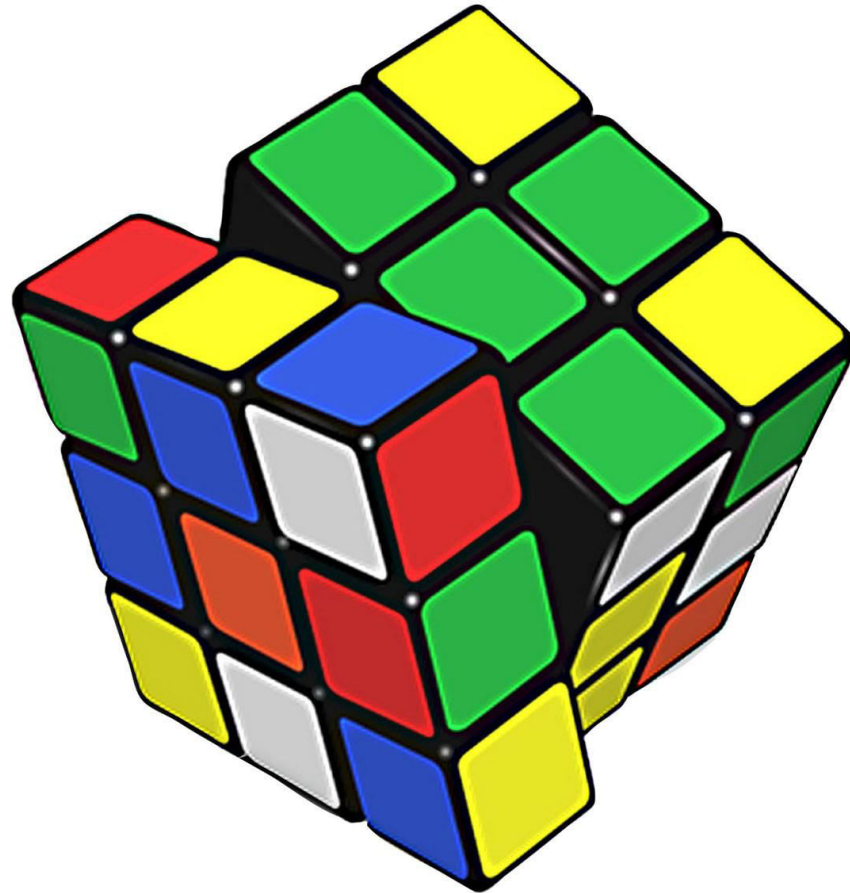


**OPEN SOURCE MANAGEMENT**  
INTERNATIONAL GROUP

---

**DELEGA TUTTO TRANNE  
IL COMANDO**

**Ogni problema che si frappone  
tra te e la meta aziendale è un  
rompicapo**



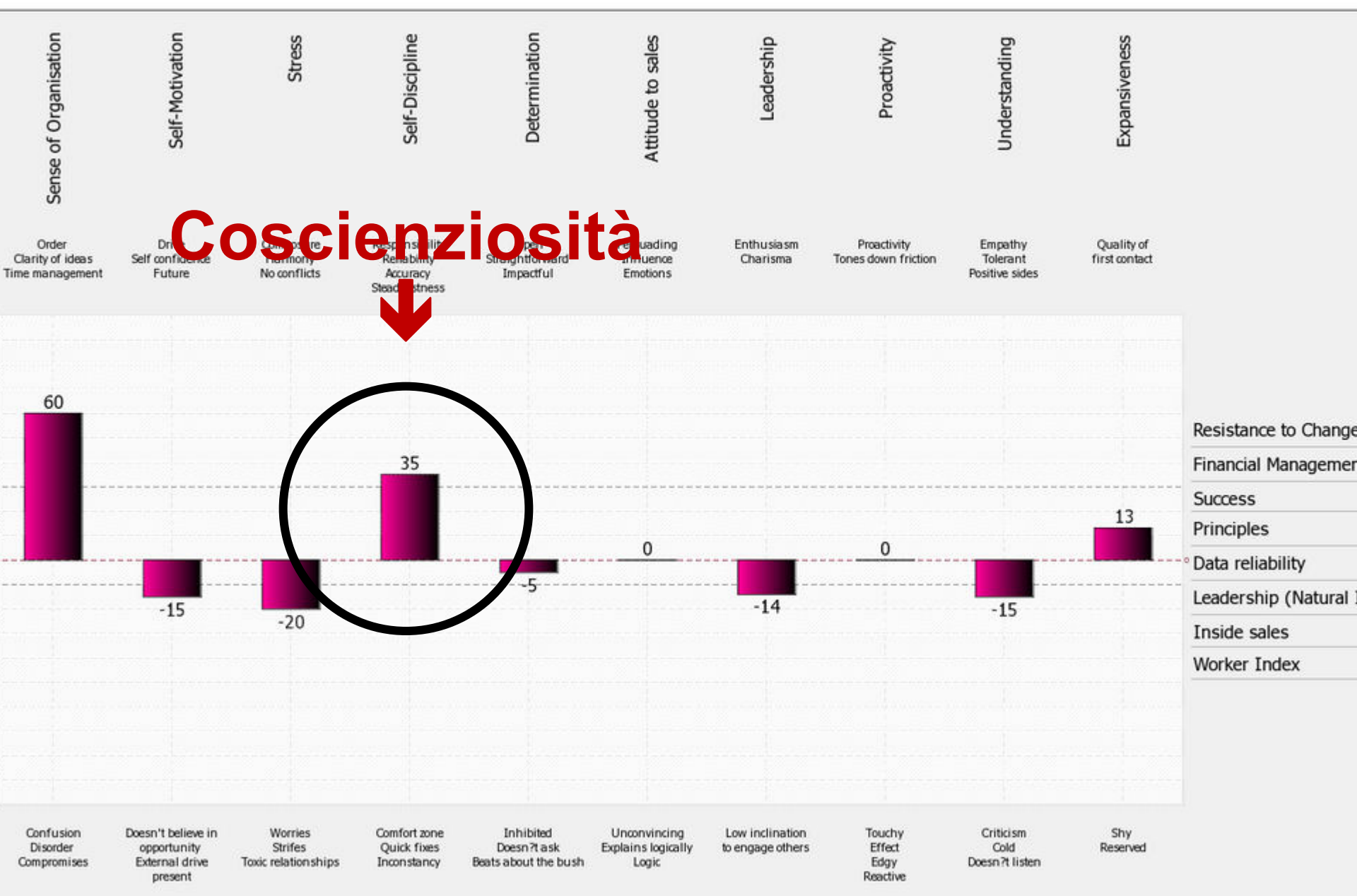
- Un bravo imprenditore, una volta che ha risolto un problema deve costruire un sistema che possa essere eseguito anche da persone di qualità medio bassa. Solo così' otterrà espansione



# CHE COSA NON DELEGARE

- Delega tutto tranne il comando
- Strategia, Gestione RU chiave, Gestione Finanziaria

# Chi sono le persone più delegabili?



**Qual è il principale fattore di produzione della tua azienda?**

- E quando lo mantieni?

# Il mio miglior investimento economico





**Un individuo non è produttivo  
UNICAMENTE perché in  
azienda ti manca la struttura  
per plasmarlo e renderlo  
competente**

# Assumi Smart!

- Sii sempre in selezione. Assumi quando non ne hai bisogno
- Se vuoi crescere devi sempre essere leggermente overstaffed
- Usa un protocollo per identificare e non assumere i cattivi collaboratori

# IDEE LIMITANTI NELLA DELEGA

- ***“Io devo arrivare prima e andar via dopo”***  
→ Anche se c'è un po' di verità in questa affermazione, soprattutto per quel che riguarda il fatto di dare l'esempio, non è vero che tu devi essere quello che lavora più di tutti per motivare le tue persone. Molto spesso, invece, le persone tirano fuori il meglio quando noi non ci siamo. Inoltre se siamo sempre iperlavorizzati lasceremo l'azienda senza la guida strategica.

- **“Come sono bravo io, non c’è nessuno”** → Nel tempo persone più brave mi hanno dimostrato più di una volta che sono state in grado di fare meglio.
- **“Mi ruberanno il lavoro”** → Anche questa è un’idea sbagliata. In realtà più cultura passiamo più l’azienda si afferma.
- **“Il valore è il capitale e non le persone”** → il valore in un’azienda piccola è creato passando conoscenze alle persone.

- Presenza e assenza sono indispensabili per la delega. A volte la nostra presenza inibisce i collaboratori. Prova a pensare alle volte in cui, per esempio, devi parlare in pubblico e in sala c'è un relatore molto più bravo di te: quella persona ha il potere di inibirti.
- **LA DELEGA NON PUÒ AVVENIRE SENZA CREDERE NELLE PERSONE:** se tu non credi nella persona cui stai delegando la persona fallirà

# **RENDERE PRODUTTIVA **QUALSIASI** PERSONA**

- **1. Spiegare alla persona l'effettivo risultato della sua mansione.**
- **2. Motivare la persona (facendole vedere quali sono i vantaggi che avrebbe producendo 1) ottenendo quindi la condivisione di tale risultato.**
- **3. Trattare con lei in dettaglio le azioni in sequenza che vanno fatte per ottenere il risultato di cui sopra.**

- **4. Programmare QUANDO la persona eseguirà le azioni di cui al punto 3) (Fai sì che le metta in agenda).**
- **5. Mantenere CONTROLLO sulla persona affinché effettivamente faccia quanto concordato al punto 4.**
- **Prima o poi durante la sequenza da 1 a 5, la persona si attiverà e comincerà ad ottenere i suoi risultati da sola.**

**FALLIAMO NELLA  
GESTIONE DEL  
PERSONALE PERCHE'  
SCEGLIAMO DI  
PERCORRERE  
LA STRADA  
PIU' FACILE**