



COSA ABBIAMO IMPARATO

/ di Lucia Ingrosso, l.ingrosso@millionaire.it

A lezione di **NEW** **LEADERSHIP** (dai migliori al mondo)

Flessibilità.
Sperimentazione.
Apprendimento.
Focus sul presente.
Visione del futuro.
Gli ingredienti per
guidare il team e
raggiungere gli obiettivi



Il Leadership Forum è un appuntamento che sta a cuore, a noi di *Millionaire*.

Rappresenta l'occasione di ascoltare e incontrare testimonial dell'eccellenza che vengono a Milano da tutto il mondo. Chi vi scrive era pronta a partecipare, quando il Covid-19 ci ha messo lo zampino. Un positivo in famiglia e obbligo di quarantena. Così l'evento è toccato seguirlo in streaming, ma anche in questo modo i messaggi (e le emozioni) sono arrivati forti e chiari.

«Il tema di quest'anno è stata la nuova leadership. Il mondo è cambiato davvero. Ed è cambiato

anche il modo di guidare i team e le imprese» spiega Marcello Mancini, fondatore e presidente di Performance Strategies (www.performancestrategies.it). «Abbiamo fatto aprire l'evento da un bambino di 8 anni, che rappresenta il futuro e l'impatto delle nostre decisioni di oggi. Oltre 1.300 i partecipanti, di cui 500 in streaming. Abbiamo cercato di mixare grandi contenuti e forti emozioni». **Ecco una selezione di interventi, con il bagaglio di esperienze e strategie di cui fare tesoro.**



«Canta come l'usignolo in inverno: sperimenta»

X Lo speaker. **Johan Norberg**, 48 anni, svedese, storico, ricercatore, esperto di globalizzazione.

X Lo speech. **Open. Nuovi scenari economici.** Brillante ed elegante, Johan ha spiegato i pro della globalizzazione. «Il mondo ha fatto notevoli progressi migliorando benessere, istruzione, tecnologia e riducendo la povertà nel mondo. L'anno migliore è stato il 2019, poi è arrivata la pandemia. Ma anche in questa battaglia, i risultati migliori si stanno ottenendo grazie alla cooperazione, alla collaborazione a livello mondiale, dalla produzione e distribuzione di mascherine alla realizzazione del vaccino. La morale è aprirsi e mai chiudersi. No alla paura, sì allo scambio».

3 LEZIONI PER AFFRONTARE LA COMPLESSITÀ



1/ Fai come Napoleone

«Ha vinto tantissimo, perché era aperto alle sorprese. Come Steve Jobs, era capace di cogliere i cam-»

biamenti in atto e reagire di conseguenza. Ciò era frutto dei suoi studi sulle guerre del passato, che gli permettevano di capire che cosa facesse la differenza. Avere un piano è importante, ma occorre anche essere pronti ad accogliere il cambiamento e, nel caso, adeguare i propri comportamenti. E il proprio business model».



2/ Fai come l'usignolo

«L'usignolo, che d'estate ha un canto melodioso, d'inverno, invece, ne ha uno sgraziato, caotico, strano. Perché?»

Perché sperimenta, con l'obiettivo che il suo canto, d'estate, sia ancora più bello. Fai come questo uccellino: vai per tentativi, percorri strade diverse, trova nuove modalità».



3/ Fai come Joan Crawford

«Questa attrice americana del passato, oltre che per le sue interpretazioni, era nota per i suoi party, di grande successo.»

Il suo segreto? Mixare le persone: invitare attrici e politici, pittori e tipi strani. Varietà e diversità erano il suo ingrediente segreto. Oltre a un goccio di vodka che aggiungeva, di nascosto, a tutto».



«OGGI CONTA PIÙ LA FLESSIBILITÀ DEL CARISMA»

X Lo speaker. **Patty McCord**
Consulente e dirigente delle risorse umane, per 14 anni a Netflix.

X Lo speech. **Corporate culture**
Carismatica e coinvolgente anche in collegamento dalla California, offre consigli su come selezionare i talenti migliori.

PARTI DAL PROBLEMA
«Il punto di partenza di una selezione non è la persona, ma il problema che quella persona dovrà risolvere».

DELINEA LO SCENARIO
«Come il pittore, prima di iniziare a dipingere il suo quadro fa un disegno preparatorio, così ognuno di noi prima di impegnarsi nella realizzazione di

un progetto, deve avere una visione».

SCEGLI IL COMMERCIALE CHE TI È PIÙ UTILE OGGI. «Soprattutto per le figure legate alla vendita, la pandemia ha portato a un cambiamento nella scala dei valori. Oggi contano meno il carisma e più la capacità di ascolto e adattamento».





COSA ABBIAMO IMPARATO

«Il calcio insegna a lavorare insieme»

× **Lo speaker.** **Pierluigi Collina**, 62 anni, ex arbitro (fra i migliori al mondo), attuale presidente della Commissione arbitri della Fifa.

× **Lo speech.** **Decision making**
Intervistato da Marcello Mancini, Collina tira fuori anche il suo lato più giocoso. E, quando vede che vengono mostrate solo foto in cui è serio, ci tiene a precisare che: «Qualche volta ridevo anche io!».



Come si raggiungono i migliori risultati?

«Nel mio caso, con un approccio maniacale. Facevo tutto e anche di più. Chiunque arriva in alto, deve avere un talento, che è un dono ricevuto con il proprio dna. Ma poi bisogna lavorare tanto e bene. Non dare nulla per scontato. E mai risparmiarsi: dalla Serie B alla Champions, io davo sempre il massimo».

Come si gestisce l'errore? «Bisogna non pensarci più e impegnarsi al meglio. Un arbitro, poi, non deve prendere decisioni con l'intento di compensare l'errore. Importante è capire il perché dell'errore. E se sbaglia uno del nostro team, dobbiamo dargli fiducia. Benché Jorginho avesse fatto due errori decisivi dal dischetto, il Chelsea gli ha chiesto di tirare dagli 11 metri e lui ha segnato. La credibilità che ti sei costruito ti serve per essere accettato anche quando sbagli».

Come si costruisce la credibilità?

«Parlando, spiegandosi. Quando annullai per fuorigioco un gol decisivo all'Inter, andai a parlare con l'allenatore e, visto che la panchina era in basso, mi chinai. Poi ci stringemmo la mano. E, alla fine, il giocatore Nicola Bertì mi disse: "L'hai visto solo tu, ma avevi ragione"».

Come minimizzare gli errori? «Arrivando preparati. Prima di arbitrare la finale dei Mondiali del 2002, ho guardato tutte le partite di Germania e Brasile. Se conosci bene squadre e giocatori, puoi anticipare più facilmente ciò che accadrà. Poi c'è la pancia, l'istinto, che si affina con l'esperienza».

Che cos'è il carisma? «Come il talento, è una

dote che la gente ti riconosce. Ma, anche in questo caso, sei anche tu che lo devi coltivare».

Come si affrontano i momenti di tensione?

«Quando ero un giovane arbitro di Serie C, ebbi l'occasione di cenare con il grande collega Luigi Agnolin. Lui mi spiegò che prima di arbitrare, faceva un pisolino. Ci provai anche io, ma poi in campo ero mezzo addormentato. Io devo essere carico, per rendere bene. Ognuno ha la sua ricetta».

Che cosa insegna il calcio?

«Che gli obiettivi si raggiungono lavorando insieme. E che bisogna crederci fino all'ultimo istante, come dimostra la finale di Champions League che ho arbitrato nel 1999, quando il Manchester United ribaltò il risultato nei minuti finali».

«IL LEADER INNOVATIVO È QUELLO CHE STIMOLA LE CRITICHE»

× **Lo speaker**
Megan Reitz, docente di leadership, fra i 50 pensatori più influenti nel business, autrice del bestseller *Speak Up*.

“**Speak Up**”
Say what needs to be said and hear what needs to be heard





«Studia ogni giorno per almeno un'ora e diventerai un esperto»

× **Lo speaker.** **John C. Maxwell**, 75 anni, americano, esperto mondiale di leadership, ha scritto 60 bestseller che hanno venduto 31 milioni di copie.

× **Lo speech.** **La leadership che genera leader**
«**Imparare, disimparare, reimparare.** Oggi il mondo ha aumentato la velocità: quello che prima doveva essere *fast*, adesso deve essere *faster*. Prima un piano biennale era a breve termine, adesso è già a medio-lungo».

Energico e autorevole, Maxwell porta sul palco i suoi 50 anni di esperienza. Ma anche la sua voglia di rimettersi in gioco. Ecco i suoi *tip* per il successo e la leadership.

1/ Datti un obiettivo. «Invecchiare è automatico, migliorare no. Perciò dobbiamo avere un intento, uno scopo. E **stabilire un piano di crescita personale.** Per avere un futuro migliore, dobbiamo diventare oggi delle persone migliori. Quando ero giovane, qualcuno mi disse che se avessi studiato almeno un'ora al giorno,

tutti i giorni, uno specifico argomento, in 5 anni ne sarei diventato un esperto. Ma ancora prima, a un certo punto, ho sentito che stavo crescendo, imparando, migliorando. Che ero pronto».

2/ Sperimenta. «Se continui a fare le stesse cose, bene che vada, otterrai gli stessi risultati. Bene che vada. Perciò le qualità importanti oggi sono: **adattabilità, flessibilità, capacità di imparare.** Io stesso, dopo 25 milioni di copie vendute, ho sperimentato un modo più contemporaneo di scrivere i miei libri».

3/ Parti prima. «Tempo fa, ho lanciato una sfida a una giovane campionessa di corsa: "Arrivo prima di te sui 100 metri". Lei mi ha guardato e mi ha visto anziano e grassoccio. Era scettica. Ma io poi le ho detto: "Se mi dai 80 metri di vantaggio, sono certo di farcela". La morale: **il leader non è quello che va più veloce, è quello che parte prima.** Chi ha la capacità di vedere le cose prima, meglio e più in grande».

4/ Vivi nel presente. «Gli onori riguardano il passato, il rispetto il presente. **I leader vivono l'oggi, ma guardano al futuro.** Perché il futuro arriva, anche in modo inaspettato. Non dobbiamo sempre capire il domani, ma nel domani dobbiamo crescere».

5/ Fai l'autopsia del successo. «Nel momento della vittoria, siamo meno pronti ad apprendere e sperimentare. Ma invito ognuno di voi a fare l'autopsia del successo, a capirne le ragioni. Il successo di oggi va a discapito di quello di domani. **L'insuccesso insegna molto di più.**»

✕ **IL TRUCCO (DA COPIARE) DEL GRANDE ORATORE.**

All'inizio del suo intervento, John si presenta. Poi chiede a tutti gli spettatori di dire in coro il proprio nome. Quindi esclama: «Piacere di conoscervi!» e inizia.

× **Lo speech.** **Leadership e dialogo.**

«Nel vostro team è un'abitudine di tutti alzare la mano e dire "ho un'idea?". E ancora, è frequente che chi è in disaccordo dica la sua? Se sì, probabilmente il vostro è un team innovativo» esordisce.

La sfida è quella di sviluppare delle conversazioni nuove, sfidanti, in grado di creare disruption. Come riuscirci?

«Bisogna ascoltare di più, e farlo in modo attento ed emotivo. Ma il cambiamento deve riguardare anche gli speech. I leader non possono più limitarsi alle questioni strettamente inerenti al loro business: devono esprimersi anche su questioni sociali e ambientali». Per massimizzare l'impatto di ciò che comunichiamo all'interno delle aziende, è utile il modello TRUTH (Trust, Risk, Understanding, Titles, How and how). Ecco cosa chiedersi. Trust (mi fido abbastanza di ciò che sto per condividere?), Risk (che rischi corro?), Understanding (avrò un impatto?), Titles (il modo in cui sono etichettato che credibilità mi dà?), How and How (scegliere come parlare, e declinare le 5 w: a chi, perché, di cosa, dove e quando?)

m

COSA ABBIAMO IMPARATO

NEW LEADERSHIP

Elisabetta Franchi

«Io sono la prova che è possibile farcela»

La sua è una storia incredibile. E meravigliosa.

Partita nel 1995 con un piccolo atelier, oggi fattura oltre 120 milioni di euro. In mezzo? Povertà, lutti, impegno, lavoro e famiglia. Elisabetta Franchi, quarta di 5 figli, non ha mai conosciuto il padre. Fin da piccola si occupava della casa. Una bambina mai stata bambina con un grande sogno: vestire le donne. La sua prima modella è una bambola di stracci che lei inizia a vestire tagliando pezzi di tende. Quella bambola oggi è il suo simbolo. Si chiama Betty, è la mascotte del brand, è vestita con tessuti meravigliosi, ma dentro resta la bambola nata dal niente. A 16 anni Elisabetta Franchi inizia a lavorare nei mercati. Bancarella di intimo, vita durissima e una grande lezione: è qui che inizia a capire i gusti delle donne. Poi entra come commessa in una catena di fast fashion. E fa di tutto. «Caricavo e scaricavo i camion. Pulivo i bagni e le scrivanie. Pian piano ho cominciato a far sentire la mia voce raccontando cosa volevano le donne e sono diventata il braccio destro della mia responsabile».



Poi, molla tutto, si mette in proprio.

Nel 1995 lancia un piccolo atelier. Nel 1998 con il primo marito crea Celyn B, insieme lavorano 24 ore su 24. Non esistono weekend, agosto, Natale. Il brand cresce, ma la vita la ferma di nuovo.

Nel 2008 il marito muore per una malattia.

Le lascia Ginevra, la loro bambina. Ancora oggi Elisabetta lo ricorda come il promotore del suo sogno e del suo brand. «Quel giorno mi sono detta: dedicherò più tempo alla famiglia». Non ce l'ho ancora fatta. E questo è il mio grande fallimento». Intanto continua a lavorare incessantemente. Nel 2012 il marchio diventa Elisabetta Franchi, lei è l'amministratore unico. «Ho capito che volevo raccontare la mia storia, la mia moda e dovevo metterci la faccia. La prima volta che ho parlato di me senza filtri è stato nel 2015, alla Sapienza di Roma».



Oggi ha oltre 1.100 multimarca e 92 boutique monomarca, nelle città più importanti del mondo. Ha raggiunto la fama internazionale. A dicembre 2021 Elisabetta Franchi ha vinto la XXIV edizione del Premio "EY L'imprenditore dell'anno".

«L'Italia è un Paese straordinario, il problema è che non ce ne rendiamo conto.

Ha abbracciato il mio sogno: qui penso, agisco, ho messo su famiglia, qui produco e qui tutti i brand di lusso vengono a produrre perché abbiamo una filiera invidiabile di artigiani maestri. Questa creatività che non ha nessuno al mondo e nessuno è riuscito a portarcela via. Noi italiani abbiamo una forza pazzesca e sappiamo continuamente reinventarci» ha detto sul palco di Performance Strategies.

Sui social ogni giorno si racconta.

«Il mondo della moda è "paiettoso" e affascinante. Tuttavia, io racconto che dietro a un abito di tulle c'è gente che lavora tanto. I social mi sono serviti per raccontare le mie battaglie, sono un'animalista. Ho così cominciato a trasmettere i miei valori e a dar forza alle donne».

Il mio sogno nel cassetto? «Il tempo. Prendermi del tempo».

di Eleonora Chioda

