

## **MODULO 5**

# **CAPACITA' DI PRENDERE L'INIZIATIVA**

**-BREVE RIASSUNTO-**

## **1) CHE COS'E' LA CAPACITA' DI PRENDERE INIZIATIVA?**

Riguardo l'iniziativa, o la capacità di prendere l'iniziativa, Hubbard (1942) la definì come la capacità di fare la cosa giusta senza che ci venga detto, Frese and Fay (2001) la definiscono come un comportamento lavorativo caratterizzato dalla sua natura di auto-avviamento, da un approccio proattivo, e dall'essere persistenti nel superare le difficoltà che sorgono nel raggiungimento di un obiettivo.

Quindi la *capacità di prendere iniziativa* viene mostrata quando si agisce senza aver ricevuto un mandato, quando si scopre quello che si ha bisogno di sapere, quando si va avanti anche quando le cose si fanno difficili, quando si colgono occasioni che altri si lasciano scappare, e quando si agisce anziché reagire. Si intuisce come tutti questi comportamenti siano importanti per essere imprenditore.

Molti di noi hanno visto l'iniziativa in azione. Probabilmente si è visto un giovane manager sostituire il proprio capo se malato e il resto del team rimanere incerto sul da farsi o forse si è visto un membro del team proporre un piano di sviluppo ad un consiglio di amministrazione.

L'iniziativa è diventata sempre più importante sia nella vita imprenditoriale così come nel mondo del lavoro in generale. Un profilo "da imprenditore" è richiesto non solo se si vuole creare un proprio business ma anche nelle Organizzazioni. Si cercano impiegati-imprenditori che sappiano cioè pensare ed agire senza aspettare che qualcuno gli dica cosa fare. Questo tipo di flessibilità e coraggio è ciò che spinge gruppi di lavoro e organizzazioni a rinnovarsi e a superare la competizione, oltre ad essere un'importantissima qualità personale per avviare una propria attività, sia nel commerciale che nel sociale.

## **2) SI NASCE O SI DIVENTA IMPRENDITORI DI SUCCESSO?**

Gli imprenditori sono tra le più pluri-talentuose e variegata personalità. Un imprenditore di successo riesce ad indossare differenti vesti allo stesso tempo: è un project manager, un *risk-taker*, un contabile, un venditore. E non solo. In molti casi è anche un manager di risorse umane, un

responsabile della catena di distribuzione, un customer-service e un responsabile delle relazioni pubbliche, e molto altro.

Un imprenditore è colui che esercita l'iniziativa, anche tramite la pianificazione di un rischio, per trarre benefici da un'opportunità e, in quanto decisore, decide cosa, come e quanto un buon prodotto o servizio venga prodotto.

Poche importantissime parole chiave come "presa di iniziativa" descrivono alcune qualità di un qualsiasi imprenditore di successo.

### **3) QUALITÀ DI UN IMPRENDITORE DI SUCCESSO**

- L'imprenditore di successo è ambizioso
- L'imprenditore di successo ricerca in modo proattivo e trova opportunità
- L'imprenditore di successo è concentrato, orientato all'obiettivo, disciplinato, ben organizzato e meticoloso
- L'imprenditore di successo è un gran lavoratore che ama quello che fa
- L'imprenditore di successo non ha paura di assumersi dei rischi
- L'imprenditore di successo non ha paura di sbagliare e affronta il fallimento
- L'imprenditore di successo ha un talento per l'innovazione e la creatività
- L'imprenditore di successo sa di cosa ha bisogno per avere successo
- L'imprenditore di successo ha ottimi modelli di comportamento
- L'imprenditore di successo è un leader
- L'imprenditore di successo è competitivo e prende l'iniziativa

### **4) COME SVILUPPARE LA PROPRIA INIZIATIVA**

La bella notizia è che la capacità d'iniziativa è una competenza che si può sviluppare seguendo questi passaggi:

#### **1. Sviluppare un progetto professionale**

Le ricerche hanno dimostrato che le persone che hanno un progetto professionale a lungo termine sono più predisposte a prendere l'iniziativa. Professionisti che sanno cosa vogliono e dove vogliono andare sono molto

più predisposti a mostrare uno spirito di iniziativa sul luogo di lavoro, specialmente quando l'azione o la decisione li aiuterà maggiormente a raggiungere gli obiettivi professionali.

Inoltre, bisogna assicurarsi di aver compreso il proprio lavoro, la squadra e lo scopo dell'organizzazione, in modo da sapere ciò che si dovrebbe raggiungere. Una volta che si ha chiaro quello che si vuole raggiungere, gli obiettivi professionali vanno integrati con quelli personali per avere qualcosa su cui puntare.

## **2. Costruire la fiducia in sé stessi**

Servono coraggio e una forte percezione di sé per dimostrare iniziativa, specialmente se si temono dei disaccordi per le proprie azioni o idee.

Bisogna porsi piccoli obiettivi in modo da raggiungere delle rapide vittorie e spingersi a fare cose (positive) che altrimenti ci spaventerebbero – questo non solo aiuta a costruire la propria fiducia in sé stessi, ma anche a trovare il coraggio per svolgere compiti più grandi e preoccupanti nel futuro.

### **Consiglio:**

*Alcune persone hanno molta paura di tirare fuori la voce, o di agire senza essere stati ancora autorizzati dal leader del gruppo, perché sono molto spaventati dal fallimento o dal rifiuto.*

## **3. Individuare Opportunità e Potenziali miglioramenti**

Coloro che dimostrano spirito di iniziativa spesso lo fanno individuando e agendo su opportunità che i loro pari o capi non hanno notato. Sono curiosi riguardo alla loro organizzazione e su come funziona e tengono la loro mente aperta a nuove idee e opportunità.

Si dovrebbe essere sempre alla ricerca delle aree della propria organizzazione che hanno bisogno di miglioramento. Per poter individuare opportunità e potenziali miglioramenti, va considerato il seguente processo:

- Che cosa vorrebbero che migliorassimo i clienti (interni ed esterni)? Cosa potrebbero fare meglio se li potessimo aiutare? Come possiamo migliorare la qualità?
- Chi altro potremmo aiutare usando le nostre competenze di base?
- Quali piccoli problemi abbiamo che potrebbero diventare problemi più grandi?
- Cosa rallenta il nostro lavoro e lo rende più difficile? Cosa non riusciamo spesso a raggiungere? Dove abbiamo degli impedimenti? Che cosa irrita e frustra le persone del nostro team?

Ci si deve abituare a cercare questo tipo di risposte, magari fissando un appuntamento periodico nella propria agenda; e, quando le cose vanno male, pensare a come le si possa risolvere.

#### **4. Comprendere –Verificare le proprie Idee**

Immaginate di aver escogitato un modo creativo per superare un ostacolo nel processo del servizio al cliente. Prima di dirigerli direttamente dal capo con la vostra idea, fermatevi e fate i “compiti”. Pensate ai costi e ai rischi associati a quest’idea.

Se i costi del progetto e le possibili conseguenze nel caso qualcosa vada storto sono ridotti, considerate l’ipotesi di andare avanti direttamente con la vostra idea, mantenendo il vostro capo informato (fino a che punto è possibile agire in questo modo, dipende dal rapporto che si ha con il capo). Qualora invece i rischi ed i costi siano più significativi, prendete in considerazione l’idea di preparare un “business case” e chiedete l’autorizzazione prima di proseguire.

Avete già dimostrato la capacità di prendere iniziativa trovando una soluzione. Assicuratevi di farlo eseguendo i vostri “compiti” sull’idea. Più avrete ricercato e considerato le vostre idee più alte saranno le vostre opportunità di successo.

#### **5. Sviluppare una Perseveranza Razionale.**

La perseveranza è l’arte dell’andare avanti anche quando si incontrano difficoltà o inerzia. Coloro che dimostrano spirito di iniziativa spesso incontrano difficoltà e battute d’arresto lungo il percorso, quindi la

perseveranza razionale (per la quale ascoltate, considerate, e modificate appropriatamente la vostra direzione secondo gli input di altri) è fondamentale se si vuole raggiungere quello che si è stabilito di fare.

Quando si è perseveranti con la propria idea, si troveranno le cose molto più semplici se si impara a gestire i cambiamenti in modo efficace. Questo può fare spesso la differenza tra il successo e il fallimento di un progetto. E' inoltre utile imparare ad aprire le menti chiuse, dal momento che le persone potrebbero già avere un'opinione su di un determinato tema prima ancora che presentiate la vostra.

## **6. Trovare Equilibrio**

Così come è importante la capacità di prendere l'iniziativa, è ugualmente importante essere saggi nel modo in cui la si utilizza. In qualche occasione potrebbe essere inappropriato prendere l'iniziativa, e coloro che generano troppo lavoro extra, possono indisporre gli altri.

Per esempio, si potrebbe aver lavorato con un collega che era entusiasta per qualsiasi idea. Ha costantemente spinto il team e il capo a portare avanti il successivo progetto e ad implementarlo con una nuova idea. Tuttavia, alcune idee erano ingenuie, la sua perseveranza nel prendere l'iniziativa spesso ha oltrepassato il confine dell'aggressività e probabilmente il team ha ritenuto che ha 'scosso la barca' un po' troppo in un momento in cui gli altri membri del team erano già sovraccarichi.

Per questo è importantissimo imparare delle buone tecniche decisionali (modulo 4). Più si migliorano queste competenze, più si diventa bravi a giudicare un'idea come buona o meno. In questo modo, si può sviluppare una reputazione sia riguardo il saper prendere l'iniziativa che per il buon senso. Una combinazione preziosissima!

Sviluppare anche le capacità di intelligenza emotiva: è utile sapere come leggere le emozioni degli altri. Questa sensibilità aiuta ulteriormente a decidere quando prendere l'iniziativa e quando, invece, è meglio lasciare le cose come stanno.