



# Business Mindset: approccio e strumento

*“Some people want it to happen,  
some wish it would happen,  
others make it happen.”*

È con questa citazione di Michael Jordan che Michela Ruffa, nostra docente di riferimento per l'area di Project e Soft Skills, ha iniziato il suo intervento nel nostro [Webinar](#) sulla tematica del [Business Mindset](#).

Il messaggio trasmesso è chiaro: non basta volere qualcosa, per raggiungere l'obiettivo serve agire. Ciò è comune tanto al mondo dello sport quanto a quello del Business, dove l'azione rappresenta la perfetta sinergia tra Successo e Leadership.

*Cosa distingue un'azione vincente?* L'armonia tra le sue tre componenti: **IDEE** innovative – comprensibili, proiezioni di ciò che si desidera essere in futuro; **METODI** professionali e sperimentali che diano la garanzia di portare al successo; **RELAZIONI**, a qualsiasi livello, in grado di trasmettere la *vision aziendale* e coinvolgere. È necessario esercitare un'azione di Leadership incisiva che possa portare il *contesto* allo stadio desiderato, contesto fatto innanzitutto di persone.

Questi tre elementi possono essere acquisiti e studiati per portarli al massimo dell'efficacia. Il talento da solo non è infatti sufficiente, ci vuole qualcosa che lo supporti per tradurlo **da possibilità a risultato reale**.

Il **BUSINESS MINDSET** è ciò che sta alla base di questo apprendimento, poichè corrisponde ad una *modalità di approccio “adeguata, efficace e professionale”*. Non è qualcosa di improvvisato ma “preparato” proprio per raggiungere il successo.

Dopo aver inquadrato l'importanza di un approccio mentale studiato ed efficace, la nostra docente ha dato voce al modello di Mindset costruito da TwentyEighty Strategy Execution per rappresentare dinamiche, articolazioni e percezioni da cui osservare il Business.

## Focus 1: Modello di Mindset



4 vertici, ossia 4 diverse dimensioni di percezione.

*“La cosa importante per aumentare le possibilità di essere incisivi” dice Michela “è quella di guardare al Business da diversi punti vista.”*

E perciò abbiamo:

- **Prospettiva Strategica**, ossia la vision: come immaginiamo il futuro dell'azienda?
- **Operativa**, posizionata sull'asse della performance, declinata attraverso i metodi.
- **Interpersonale** perchè, come detto, il contesto del Business è innanzitutto fatto di persone con cui comunicare e da coinvolgere.
- **Personale**, necessaria ad un Leader che non potrebbe definirsi tale senza conoscere se stesso.

## INSIDER INSIGHTS

Attraverso queste 4 dimensioni ci si muove in modo più o meno strutturato, producendo **INTENTI** da tradurre in **AZIONI**, che porteranno poi a **RISULTATI**. A supporto degli intenti ci sono strumenti e approcci tipici per ciascuna delle prospettive, declinate in percezioni vere e proprie, ossia elementi che definiscono *Responsabilità* (capacità di rispondere).

*“Più le percezioni sono varie, più lo sono le responsabilità che possiamo ‘mettere sul tavolo’, più ampio ed incisivo è il contributo che possiamo portare.”*

Il **Mindset** è quindi un’attitudine che ci aiuta ad interpretare, comprendere e percepire il Business da prospettive diverse: dove vogliamo andare? Come, perché? Con chi vogliamo andarci?

L’**Attitudine** (Attitude, in Inglese) è la disposizione nei confronti di qualcosa, ossia ciò che ci permette di rendere possibile e di facilitare la realizzazione di una certa attività. Può essere innata ma può essere acquisita e, soprattutto, deve essere esercitata.



L’importanza di avere e considerare diversi punti di vista è intuitiva: a seconda di come guardiamo una situazione, ciò che possiamo cogliere è diverso.

Ulteriore step è sapere poi combinare i vari elementi estrapolati, comprenderne l’uguale utilità e come essi si supportano a vicenda per raggiungere l’obiettivo.

## Focus 2: Le diverse Prospettive

**Prospettiva Strategica**, la prospettiva tipica dell’Organizzazione. Quella che l’azienda, con le sue caratteristiche, valori e cultura utilizza per immaginarsi nel Business del futuro, per relazionarsi con competitor, mercato, tecnologie, rischi ed opportunità. Avere una percezione strategica significa immaginare il proprio posizionamento nel futuro, significa avere una propria **vision**.

Altro vertice è la **prospettiva dell’Esecuzione**. La strategia identifica il desired state, l’esecuzione permette di raggiungerlo. *“Se vogliamo imparare ad essere leader capaci di contribuire al successo,”* sostiene la nostra docente *“dobbiamo imparare a muoverci sul livello strategico e sul livello pratico.”*, così da poter tradurre la strategia in azioni efficaci e gestire il cambiamento. Quando parliamo di execution, parliamo di processi, strutture, progetti, linee guida e policy: il **cuore pulsante di un’organizzazione**.

Sull’altro asse del modello troviamo **le Persone e quindi le Relazioni**. A qualsiasi livello, la relazione è parte fondamentale: ci muoviamo in un contesto di relazioni, la cui qualità decide la qualità del contesto.

Grazie alla **prospettiva Interpersonale** possiamo guardare al Business attraverso la visione comune delle **dinamiche che ci legano**.



## INSIDER INSIGHTS

Una relazione efficace, però, prevede che intanto ci sia un'attenzione a se stessi. *“Non posso essere produttivo e utile in una relazione se non ho una buona relazione con me”*, ossia se c'è la consapevolezza di sé, dei propri valori, caratteristiche e dei propri bisogni (professionali e personali).

La **prospettiva Personale** è fondamentale per comprendere come la propria idea di crescita, di contributo e di successo si inserisce all'interno del disegno aziendale. Serve che, per ognuno, ci sia un allineamento tra il livello strategico e quello professionale, una sinergia necessaria per l'efficacia dell'azione. *“Se voglio portare qualcuno da qualche parte, devo intanto saperci portare me stesso.”*

Ancora una volta, le diverse percezioni diventano quindi occhiali da poter indossare e togliere, attraverso cui capiamo le intenzioni. *“Le intenzioni sono più che idee, sono idee orientate”* che possiamo tradurre in azioni, adatte al desiderio e alla vision, efficaci per produrre risultati.

### Focus 3: Allenare il Mindset

Costruire le basi per un approccio mentale efficace richiede dunque un lavoro strutturato e complesso. È proprio per questo motivo che TwentyEighty ha creato un training specialistico dedicato. A tal proposito, Michela Ruffa, docente del corso **“Business Mindset: fondamenti di Leadership”**, ha sottolineato:

#### **Quali sono i reali vantaggi della partecipazione in aula?**

Frequentare un training, soprattutto se qualificato come quello proposto dal team di Strategy Execution, diventa uno step importante per la costruzione della propria carriera.

I **vantaggi concreti** sono molteplici e riguardano l'intero ambito del Mindset, nelle sue dinamiche e prospettive:

- Conoscere la differenza tra **Obiettivi Strategici** e Obiettivi di progetto
- Approfondire aspetti utili a **tradurre Strategia e Vision in modalità di attuazione vincenti** (comprendendo come la fase di Esecuzione abbia il ruolo di Sponsor del cambiamento desiderato)
- Acquisire strumenti efficaci per **lavorare sulle Relazioni** (Comunicazione ad Alto impatto, Coaching and Mentoring, ossia **Soft Skills** fondamentali dal punto di vista dell'ottimizzazione)
- Lavorare su elementi di **Consapevolezza** per comprendere **cosa ci motiva, ci stimola e ci fa andare avanti**.
- Raggiungere l'**allineamento tra ciò che “sono io” e ciò che “è l'organizzazione”**, nell'ottica di individuare dinamiche favorevoli su cui lavorare nell'interesse reciproco.

#### **Il corso si rivolge ad un target specifico e limitato?**

Il vantaggio del training è che verte su una tematica utile a tutti. L'intero programma è di interesse e coinvolgente e offre la **possibilità di concentrarsi sugli ambiti maggiormente funzionali al singolo partecipante**.