Leadership e visione aziendale: il ruolo chiave dell’imprenditore

scritto da Virginia Tosi



Per un imprenditore e per un’impresa che intendono crescere, avere un’idea chiara di ciò che vuole divenire è essenziale per raggiungere, anzi per “creare”, i risultati desiderati: solo un chiaro intento permette di individuare strategie e piani d’azione coerenti ed efficaci con gli obiettivi.

*Leggi anche: “*Come pianificare ed attuare efficaci operazioni di M&A”

È essenziale che un imprenditore abbia una visione chiara della propria azienda e che al tempo stesso sia in grado di essere un buon leader, tale da motivare i propri dipendenti e collaboratori a raggiungere alti livelli di impegno e performance. Quando la visione aziendale è condivisa, tutti si impegnano di più e l’azienda consegue risultati migliori.

Come fa l’imprenditore trasmettere e rendere condivisa la visione aziendale?

Non si tratta certo di un’impresa semplice. La **visione del futuro** della propria azienda, infatti, è un’immagine presente nella mente dell’imprenditore che, solo quando ben chiara a questo ultimo, può essere trasmessa agli altri. Per divenire **condivisa**, essa necessita non di una mera comunicazione, bensì di una **trasmissione profonda** che ne favorisca

l’interiorizzazione da parte dei membri dell’organizzazione. Ciò non può risultare da un processo comunicativo in cui i membri dell’organizzazione sono attori passivi, ma da una dinamica che li **coinvolga attivamente**. Ciò implica che l’imprenditore, per porre in essere un tale processo, deve essere un buon **leader** e tener conto dei pensieri e delle aspettative che i singoli dipendenti e collaboratori hanno per sé e per l’azienda. Solo così si può davvero rendere la visione aziendale condivisa all’interno dell’organizzazione. Per farlo serve **tempo, leadership e competenze**.

Dalla visione personale dell’imprenditore alla visione condivisa

Il concetto di visione va sempre prima analizzato a livello individuale, per poter poi essere più organicamente trasposto ad un livello di analisi di gruppo e, dunque, anche di azienda. In questa prospettiva la **visione personale** diviene propedeutica a quella organizzativa: solo dalle visioni personali si può giungere ad una **visione condivisa**. Si tratta di un percorso il cui compimento non dovrebbe rappresentare una mera possibilità, ma una scelta di grande rilevanza per le sorti dell’azienda. La visione condivisa è una visione dell’azienda che riflette le visioni personali dei suoi membri e, solo in quanto tale, riesce a generare in essi un **impegno convinto, autentico** e dunque presumibilmente più efficace verso di essa.

Per tale motivo non si può mai prescindere mai dall’individuo quando si parla di visione condivisa.

La visione è “qualcosa che si desidera per il suo valore intrinseco”, “una specifica destinazione”,” l’immagine di un futuro desiderato. Da ciò si deducono tre attributi essenziali della vision: l’essere **concreta e credibile**, il poterla vedere con l’immaginazione anche se ancora non ancora esistente, l’avere in sé un’**energia** che stimola a perseguirla.

La visione di un imprenditore rappresenta il futuro desiderato che egli immagina per la sua azienda.

Perché è così importante la visione per un imprenditore

La visione personale è essenziale per un imprenditore. Avere una visione chiara, nitida di ciò che veramente si desidera è il primo step di un percorso che permette all’azienda di creare risultati: perché ciò avvenga, infatti, occorre sapere innanzitutto cosa si vuole creare, dove si vuole arrivare. Il raggiungimento dei risultati desiderati da parte dell’impresa è parte di un processo fortemente **creativo**. Esso richiede un **coinvolgimento attivo** degli individui che operano a vario titolo nell’azienda, ma tale coinvolgimento è possibile solo in presenza di una chiara e sentita **consapevolezza** da parte di tutti di ciò che si vuole diventare. Se l’imprenditore sa chiaramente cosa desidera per la propria azienda e riesce a rendere condivisa questa visione facendo sì che tutti all’interno dell’impresa percepiscano lo stesso suo desiderio con la medesima chiarezza e intensità, l’azienda inizierà a **crescere ed accelerare**, creando risultati, in direzione del proprio futuro desiderato.

FOCUS: i 7 punti RILEVANTI per il ruolo chiave dell'imprenditore

1. La visione aziendale **è il futuro che si desidera per l'azienda**, il "dove si vuole arrivare";
2. E' importante che **l'imprenditore abbia** una sua chiara **visione aziendale;**
3. Non basta che il leader abbia una visione aziendale, è essenziale che essa sia **condivisa da tutti** coloro che lavorano nell'impresa
4. L'imprenditore deve essere un buon leader in grado di **trasmettere e far condividere la visione aziendale** da dipendenti e collaboratori
5. Per rendere la visione condivisa l'imprenditore deve **tener conto delle aspettative** delle sue **risorse umane;**
6. Per rendere la visione condivisa serve un **coinvolgimento attivo e creativo** degli individui che a vario titolo operano in azienda
7. Se la visione diventa **condivisa, le persone si impegnano di più** e l'azienda cresce

*Leggi anche: "*Come pianificare ed attuare efficaci operazioni di M&A"