

CORSO INTRODUTTIVO
SULL'IMPREDITORIALITÀ
Edizione 2022-23

***Diventare imprenditori: fare
impresa con il capitale umano***

Alberto Carpaneto

acarpaneto@fondazionehumanplus.it

Claudio Cortese

claudio.cortese@unito.it

Monica Molino

monica.molino@unito.it



L'imprenditoria negli anni 2000 :

- ➔ Le opportunità professionali sono oggi presenti nel **lavoro in proprio** e non solo nel **lavoro dipendente**
- ➔ le «**barriere di accesso**» per creare un'impresa si sono abbassate
- ➔ Il **tipo di imprese** create e gli **imprenditori e imprenditrici** sono molto cambiati/e rispetto al '900

Le tipologie di impresa oggi in base al modello di business

**startup
innovative**

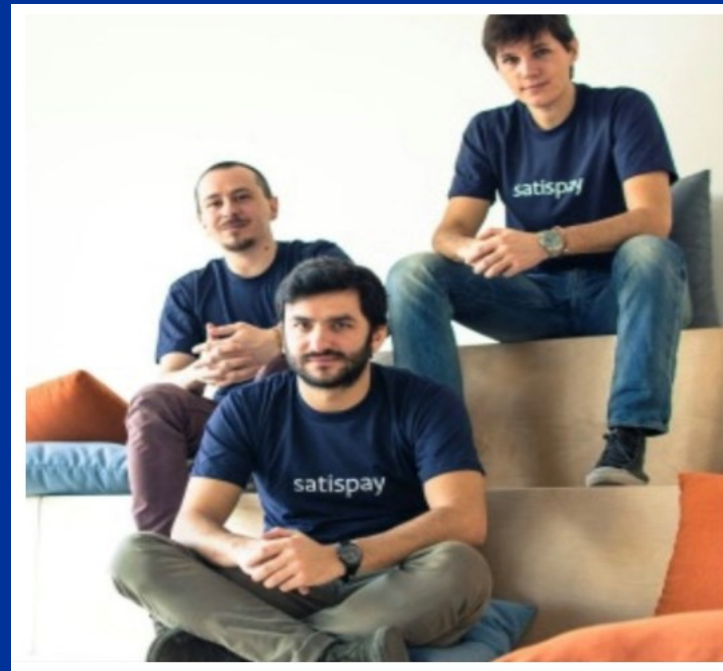
**Imprese
«regular»**

**imprese
ad impatto
sociale**

Tre tipologie di impresa

Alberto, Dario e Samuele
fondano a Torino SATISPAY...

**startup
innovative**



Tre tipologie di impresa

Cristina e Vittoria fondano a
Torino ANIMALIER ...

Imprese
«regular»



Tre tipologie di impresa

Enrica e altri fondatori
creano a Torino CASA OZ ...

imprese
sociali



Partiamo da una domanda fondamentale
sull'imprenditoria:

*Perché alcune neo-imprese
hanno successo ed altre
falliscono?*

Creare un prodotto/servizio innovativo

**Entrare in un settore
in crescita**

Disporre di capitali

Team dei soci

**Gestire bene le
risorse finanziarie**

**Avere un efficace
modello di business**



imprenditoriale
Successo

Quali sono i fattori di capitale umano più rilevanti per il successo di un'impresa?

Il progetto di ricerca scientifica alla base del modello di imprenditorialità





*Creare startup di successo : fare impresa con il capitale umano / a cura di Marco Cantamessa, Alberto Carpaneto, Caudio G. Cortese ; prefazione di Luca De Biase. - Milano : LSWR, 2016. - 262 p. : ill. ; 19 x 23 cm.

Agraria e Veterinaria

Informazioni sui servizi:

Richiesta di prestito:

Cliccando il link "Richiesta di prestito" puoi richiedere il libro da casa e passare a ritirarlo entro 2 giorni lavorativi (giorno della richiesta incluso).

Documento disponibile

[Richiesta di prestito](#)

Inventario	1386	Documento in prestito. Rientro previsto 30/03/2020
	Collocazione ECN 70 CANT/1	
	Note BIBLIOTECA	
Inventario	1387	Documento ammesso al prestito
	Collocazione ECN 70 CANT/2	
	Note BIBLIOTECA	
Inventario	1408	Documento ammesso al prestito
	Collocazione ECN 70 CANT/3	
	Note BIBLIOTECA	
Inventario	1409	Documento ammesso al prestito
	Collocazione ECN 70 CANT/4	
	Note BIBLIOTECA	

S.A.A.

Documento disponibile

[Richiesta di prestito](#)

Inventario	P 26013	Documento ammesso al prestito
	Collocazione A COLL . 9 / 21	

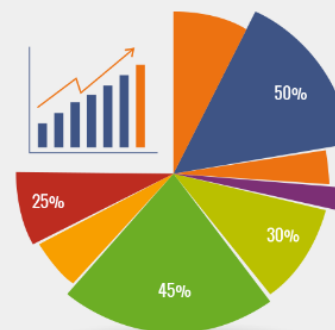
STEPS

è una metodologia on-line di analisi del potenziale imprenditoriale:

- *si basa su un questionario con domande a risposte chiuse*
- *misura 12 fattori di capitale umano e sociale*
- *produce in automatico un report individuale*

I FATTORI DI SUCCESSO DI UN NEO-IMPREDITORE

La Fondazione Human+ ha svolto un ampio lavoro di ricerca scientifica sulle caratteristiche individuali che spiegano il successo di un imprenditore (o un team di imprenditori) nel creare una start up o una neo impresa. Il progetto di ricerca, durato 2 anni, è stata realizzato con il Dip. di Psicologia (Università di Torino), e con il Dip. di Ingegneria gestionale e della produzione (Politecnico di Torino), e con la collaborazione del Dip. di Culture, Politica e Società (Università di Torino). Il risultato principale di questo lavoro è STEPS, strumento di analisi del potenziale imprenditoriale.



10265

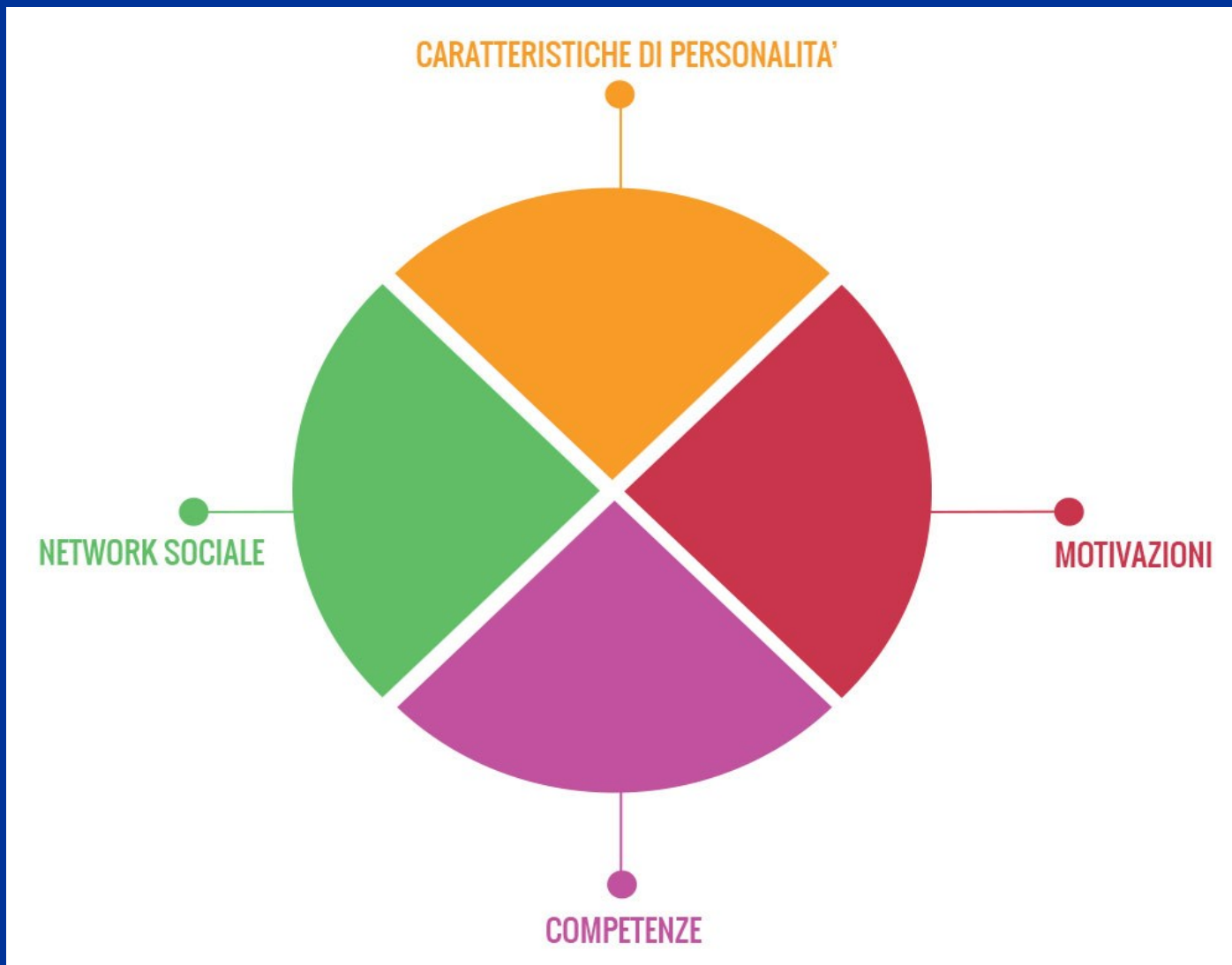
PERSONE CHE HANNO GIÀ COMPILATO
IL QUESTIONARIO



875

STARTUPPER CHE HANNO GIÀ COMPILATO
IL QUESTIONARIO

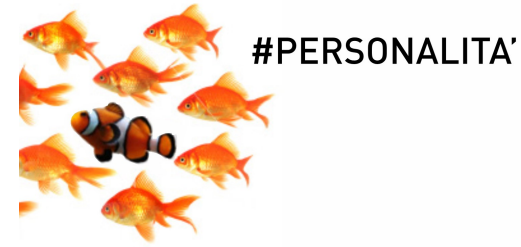
I fattori di capitale umano alla base del successo imprenditoriale: 4 Aree



A group of approximately ten goldfish and one clownfish swimming together. The goldfish are bright orange with some yellow highlights, while the clownfish is orange with white stripes and black markings. They are all swimming in various directions against a plain white background.

#PERSONALITA'

insieme di caratteristiche stabili e costanti nel tempo,
modalità di pensare, conoscere,
rapportarsi con sé stessi
e con gli altri,
che ci distinguono
gli uni dagli altri.



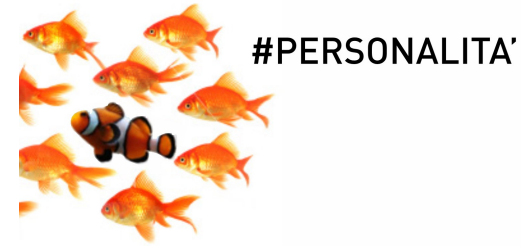
Locus of control interno

Per “luogo del controllo” si intende la tendenza consolidata delle persone a spiegare gli eventi e fatti della vita, cioè ad individuarne cause o responsabilità.

Se prevale la tendenza psicologica a ritenere che gli **eventi personali siano prodotti dai propri comportamenti, scelte o azioni** si ha locus of control prevalentemente interno, caratteristica particolarmente diffusa tra chi fonda un'impresa.

Quando prevale la tendenza psicologica ad attribuire la causa degli eventi a **fattori esterni indipendenti dal proprio controllo e dalla propria volontà** (come ad esempio il caso, la fortuna o il destino) si ha locus of control prevalentemente esterno.

Locus of control



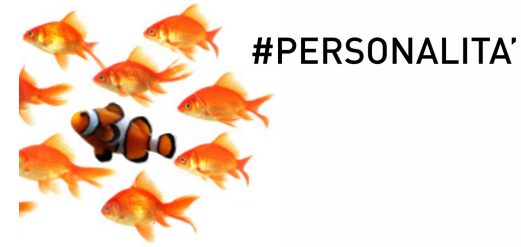
Interno: dopo una sconfitta, analizzo la mia prestazione alla ricerca di errori e/o spunti per migliorare, in quanto credo che il risultato dipenda soprattutto da me

Esterno: dopo una sconfitta, analizzo la prestazione dell'arbitro alla ricerca di alibi per dimostrare/dimostrarmi che non ho responsabilità



N.B. Nella realtà esistono entrambi gli aspetti, ma è una questione di focus 😊

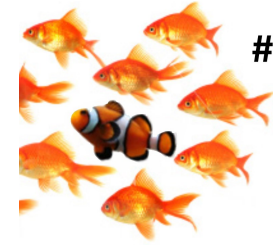
Resilienza



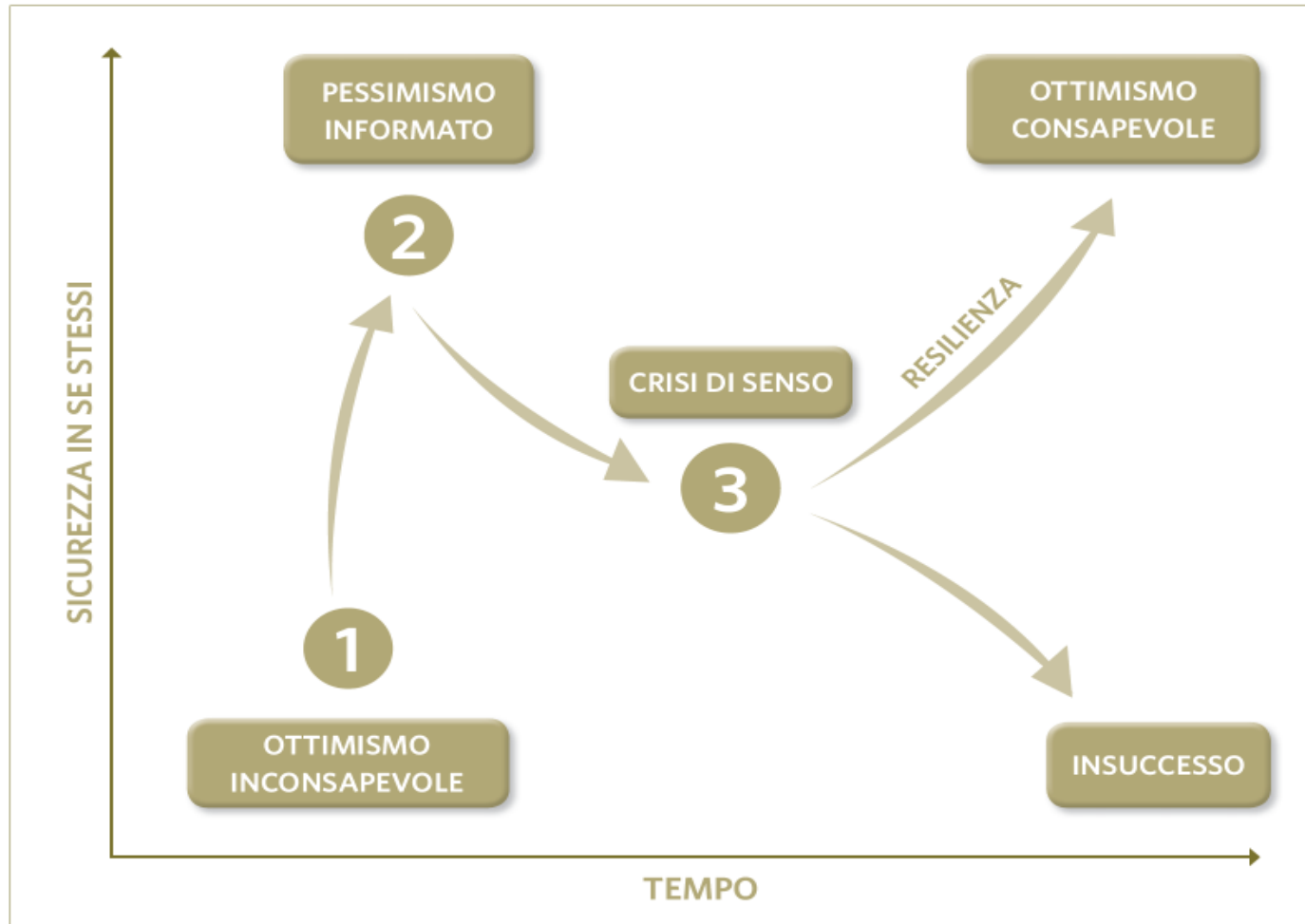
È la tendenza a far fronte a situazioni problematiche ed esperienze negative, mantenendo un **atteggiamento fiducioso**. La resilienza spinge a **vedere i cambiamenti e le avversità come esperienze ricche di opportunità** e non solo come minacce e permette di mantenere ottimismo e speranza anche di fronte agli insuccessi, agli errori, ai momenti di forte stress, ai conflitti.

Creare una start up è un'avventura professionale che richiede un atteggiamento resiliente.

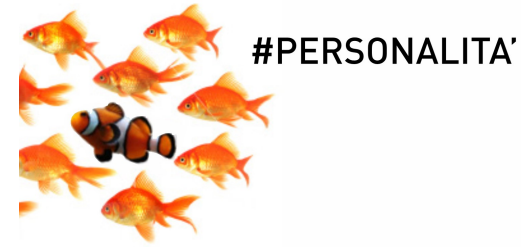
Resilienza



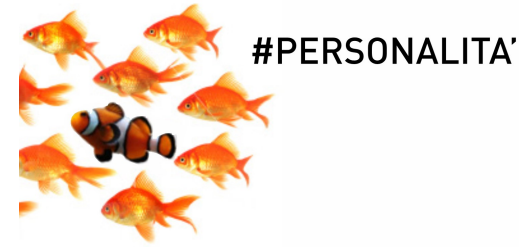
#PERSONALITA'



Resilienza



Mentre la resistenza è la forza che consente alla barca di navigare anche nel mare mosso, la **resilienza è la capacità di rialzarsi dopo le cadute**, di risalire sulla barca dopo che si è rovesciata (in fisica: assorbire gli urti tornando alla «forma» originale)



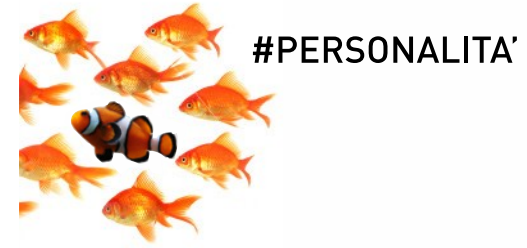
Controllo emotivo

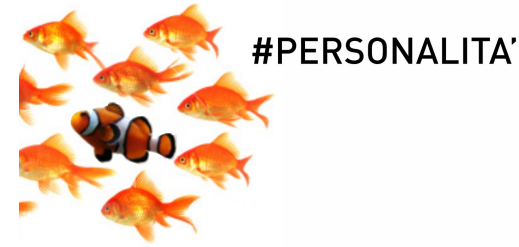
Il controllo emotivo ci aiuta a **incanalare la nostra vita emotiva in manifestazioni costruttive per noi stessi e per gli altri**. Consiste nel:

- riconoscere le emozioni e gli impulsi e quindi avere consapevolezza di ciò che proviamo;
- mantenere equilibrio interno e lucidità rispetto ai nostri stati emotivi, anche di fronte a intense emozioni;
- calibrare i loro effetti sul nostro comportamento, evitando di esserne sopraffatti e sfruttandone il più possibile la forza.

Le forti sollecitazioni a cui è sottoposto chi fonda una neo-impresa per un periodo di tempo piuttosto lungo indicano chiaramente quanto sia importante questa caratteristica psicologica.

Controllo emotivo





Autoregolazione

È la caratteristica psicologica che consente **di modulare e graduare i comportamenti e le decisioni**, al fine di adattarli alle aspettative e al raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Si tratta di una forma di automonitoraggio che permette di indirizzare e correggere i comportamenti verso gli obiettivi, individuando i gap tra gli standard dati e i risultati che si stanno raggiungendo.

Le prime fasi di avvio di un'impresa sono caratterizzate da tentativi e da segnali che confermano di essere nella giusta direzione o danno invece indicazioni sui cambi di rotta necessari. Saper riconoscere, valorizzare e concretizzare in opportune azioni correttive questi segnali è un tratto che più di altri può avvicinare all'obiettivo.

Autoregolazione

DURANTE IL MATCH SI «CAMBIA ROTTA»
ADATTANDOSI A CIÒ CHE CAPITA NEL «QUI E
ORA», PERCHÉ *NON SI GIOCA MAI LA GARA CHE
SI ERA PREPARATA IN ALLENAMENTO* (ES.
TERRENO DI GIOCO, METEO, AVVERSARIO,
PUBBLICO, PROBLEMA FISICO, ESPULSIONI...)



Partita di Champions League 2013 con NEVICATA
a Istanbul



Mondiali USA '94: a causa di un'espulsione
del portiere al 21' del primo tempo l'Italia
fa uscire Baggio (il suo miglior calciatore)
per far entrare il portiere di riserva e gioca
70' in 10 (vincerà 1-0)

A person in dark winter gear is climbing a steep, snow-covered mountain peak. The sun is shining brightly in the upper left corner, creating a lens flare effect. The sky is a clear, deep blue.

#MOTIVAZIONE

ciò che ci spinge internamente
ad agire e perseguire un
obiettivo, mantenendo costante
nel tempo l'impegno e l'energia.



Autoefficacia

Rappresenta la **convinzione personale di essere all'altezza di un determinato compito**, di riuscire a portarlo a termine con successo, di “potercela fare”.

L'autoefficacia rappresenta un giudizio sulle proprie capacità ed è specifica, si attiva rispetto a contesti operativi definiti e può quindi cambiare a seconda della situazione con cui ci si confronta.

Le persone con un'elevata autoefficacia sviluppano una forte intenzione imprenditoriale e hanno maggiori probabilità di successo nell'avvio e sviluppo della propria impresa. L'autoefficacia è infatti una caratteristica che spinge a ricercare opportunità particolarmente sfidanti e a perseverare nel raggiungimento degli obiettivi.



#MOTIVAZIONE

Autoefficacia

Prima di un calcio di rigore, se pensi alla bravura del portiere, la porta diventerà piccola e lontana, e probabilmente lo sbaglierai

se sei convinto di poterlo tirare nel modo che hai preparato, la porta ti sembrerà quella che hai sempre visto in allenamento, e potrai segnarlo

[Da intervista a calciatore che ha vinto la Champions League segnando un rigore in finale (conclusa ai rigori)]





#MOTIVAZIONE

Bisogno di realizzazione

Il bisogno di realizzazione rappresenta la **motivazione alla riuscita, ciò che spinge l'individuo a dare il meglio di sé**, ad esprimere il proprio talento, a volere raggiungere traguardi importanti, a mettersi alla prova e misurarsi con compiti di difficoltà crescente.

Il bisogno di realizzazione contiene tre componenti tra loro collegate:

1. il desiderio di portare a termine un'attività con successo;
2. l'esigenza di esprimere se stessi, cioè di concretizzare in azioni, risultati e opere le proprie inclinazioni, capacità e doti;
3. l'ambizione di influenzare la realtà, cioè di lasciare un "segno".

Fra gli imprenditori è frequente trovare persone definite high-achiever, che hanno cioè un elevato bisogno di realizzazione.



#MOTIVAZIONE

Bisogno di realizzazione



AMBIRE A MIGLIORARSI E FAR
MIGLIORARE IL PROPRIO TEAM,
CURANDO OGNI DETTAGLIO CHE PUÒ
INCREMENTARE LA PROBABILITÀ DEL
SUCCESSO

SENTIRE IL SUCCESSO DEL PROPRIO IL
TEAM COME UN SUCCESSO
INDIVIDUALE: «EGOISMO DI GRUPPO*»

*[*Mauro Berruto, 2019, Capolavori, add Editore,
Torino, pag. 107]*



#MOTIVAZIONE

Passione imprenditoriale

La passione imprenditoriale è presente quando **si prova un piacere vivo, una soddisfazione profonda nel lavoro che si fa, e più nello specifico nell'occuparsi dello sviluppo di un business**, nel creare un'impresa, nel vederla crescere, nel generare fatturato, posti di lavoro, prodotti e servizi.

La passione per il lavoro imprenditoriale è una fonte di energia mentale e fisica molto preziosa: supporta nel perseguimento degli obiettivi imprenditoriali e ha inoltre un effetto trascinate e positivo sugli altri. Detto in altri termini, è un aiuto determinante nell'attrarre, motivare e ispirare i propri collaboratori ma anche nel convincere clienti e potenziali investitori.



Propensione al rischio

La propensione al rischio emerge quando un individuo **predilige e cerca situazioni caratterizzate da instabilità e incertezza, situazioni sfidanti in cui si può perdere molto, ma anche ottenere un'alta ricompensa** (di vario tipo e non necessariamente monetaria). Non va confusa con la ricerca dell'azzardo e del rischio eccessivo.

Per gli imprenditori è importante avere una maggiore propensione al rischio soprattutto nelle fasi iniziali in cui sono massime le condizioni di incertezza: assumersi più rischi, in maniera consapevole e «calcolata», all'inizio significa permettere alla propria impresa di fare dei significativi salti in avanti, anche a costo di maggiori probabilità di insuccessi e fallimenti.



#COMPETENZE

il nostro saper fare, frutto dell'apprendimento e dell'esperienza che ci permette di svolgere compiti, produrre risultati, risolvere problemi.
Si dividono in soft e hard skills

Fattori di successo (hard skills):

#COMPETENZE

1) Business creation

- validazione del problema e della clientela
- validazione dell'offerta (soluzione di prodotto o servizio)
- validazione del MPR (Minimo Prodotto Realizzabile)

2) Market experience

- modalità di scambio
- operatori
- pricing
- regolamentazione
- trend



Fattori di successo (soft skills):

1) Competenze di vision

- Senso delle opportunità
- Pensiero strategico

2) Competenze di relazione

- Leadership di influenza
- Leadership di servizio

3) Competenze di execution

- Presa di decisione
- Coordinamento

#COMPETENZE





Un'impresa musicale

Sviluppo del potenziale imprenditoriale



In questa sezione puoi delineare **il tuo piano di sviluppo**: gli impegni scritti sono più facili da ricordare e rimangono nel tempo. Scegli al massimo due o tre aree di attenzione che vorresti migliorare: è sufficiente anche una sola. Puoi utilizzare lo schema seguente per costruire il tuo piano di sviluppo.

Fattore: _____

In quali situazioni lavorative esprimo, agisco questo fattore:

Quali azioni concrete, specifiche e fattibili possono portarmi a un miglioramento:

Entro quando lo voglio fare:

Bibliografia consigliata

- Blank S. e Dorf B., *Startupper. Guida alla creazione di imprese innovative*, trad. it. Egea, Milano 2015.
- Cantamessa M., Carpaneto A., e Cortese C., *Creare startup di successo. Fare impresa con il capitale umano*, Edizioni LSWR, Milano 2016.
- Godin S., *Tribù. Il mondo ha bisogno di un leader come te*, trad. it. Sperling & Kupfer, Milano 2009.
- Goleman D., *Essere leader*, trad. it. Bur Rizzoli, Milano 2012.
- Gordini N., *Imprenditori e attitudini imprenditoriali*, Pearson, Milano 2013.
- Trento S., Faggioni F., *Imprenditori cercasi. Innovare per riprendere a crescere*, Il Mulino, Bologna 2016.