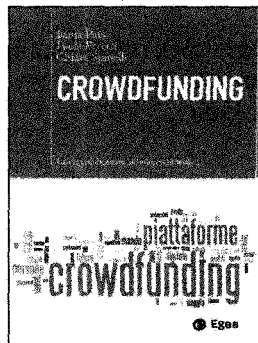


## Strumenti di lavoro



**Autori** - Ivana Pais, Paola Peretti, Chiara Spinelli

**Titolo** - *CROWDFUNDING - La via collaborativa all'imprenditorialità*

**Casa editrice** - EGEA, 2014, pagg. 199

**Prezzo** - Euro 25

**Argomento** - Questo libro si sviluppa con una modalità innovativa, segnalando nell'indice, in corrispondenza di ogni paragrafo, l'eventuale

presenza di approfondimenti testuali, case history, immagini, rinvii a video con collegamento ad internet. In merito all'argomento trattato nel volume, gli autori riconoscono in apertura del primo capitolo che crowdfunding è un termine entrato nel nostro lessico da poco tempo, difficile da pronunciare, quasi impossibile da tradurre, costituisce un nuovo modo di lavorare e di fare impresa, entrando a far parte della cosiddetta sharing economy, aperta a collaborazione e condivisione. Una definizione europea la spiega come «l'accumulo di piccoli investimenti in singoli progetti da parte di un gran numero di individui (la "folla") con l'aiuto di internet e dei socialnetwork». Una banale, ma forse più efficace definizione riportata nel libro è quella data da Topolino: «Ti iscrivi a un sito e spieghi il progetto per cui stai cercando un finanziamento e chi vuole ti manda un aiuto». Il crowdfunding è già considerato il marketing di nuova generazione. Essendo un fenomeno in movimento, che merita di essere seguito, il libro, per quanto sviluppi con ampiezza tutti i suoi aspetti costitutivi e applicativi, non riesce a esaurire la materia, per questo si spiega l'integrazione di contenuti digitali, che dà spazio ad approfondimenti, testimonianze, infografiche di sintesi, documenti, suggerimenti metodologici e operativi, numerosi link, sitografie tematiche, già ampiamente anticipate nel testo. Per la sua originalità, innovatività e serietà metodologica è una lettura interessante.



**Autore** - Paola Caravà

**Titolo** - *IL LAVORO MANUALE - Orgoglio e pregiudizi - Il futuro del lavoro, i lavori del futuro*

**Casa editrice** - Guerin NEXT, 2014, pagg. 132

**Prezzo** - Euro 20

**Argomento** - L'autrice si lancia nell'allegoria delle mani, che parlano di sé come di una vera e

propria impresa, presentandosi in un ipotetico sito web, in cui incontrano persone, raccontano storie di mestieri, di lavoro manuale, di Made in Italy e chiedendo ai giovani: «lavora con noi». L'esaltazione del lavoro manuale avviene con una curiosa ed estrosa esposizione, fatta di citazioni, di testimonianze, di esempi di successo e in ogni caso contro i pregiudizi che hanno relegato questa attività ad una scelta di serie B, a una fatica senza valore e dignità, a un ripiego senza opportunità, senza che nessuno sostenesse l'importanza di «imparare un mestiere». Eppure il «saper fare» è il successo del nostro mondo artigiano, è l'orgoglio del nostro paese, è la base irrinunciabile del patrimonio del Made in Italy, che non dobbiamo rischiare di perdere, perché riguarda anche la nostra identità. L'allegorica presentazione scorre tra storie di successo (Missoni, Foppa Pedretti, Fratelli Crippa, aziende delle «4 A» del made in Italy - abbigliamento, arredamento, automazione, alimentare), testimoni e realtà che traducono la manualità in risultati magici, esempi di scuole di mestiere, riferimenti di aziende che trasmettono ai giovani una professionalità manuale (Ratti, ATM), gruppi di foto simboliche e di «maestri d'arte». Questo libro, secondo l'orientamento dell'autrice, non intende screditare il lavoro intellettuale, vuole solo aiutare i giovani a guardare con nuovi occhi il fascino del lavoro manuale, se per questa attitudine si sentono portati, facendo scoprire il valore e le potenzialità delle loro mani.





**Autore** - Simon Sinek  
**Titolo** - *PARTIRE DAL PERCHÉ - Come tutti i grandi leader sanno ispirare collaboratori e clienti*

**Casa editrice** - Franco Angeli Editore, 2014, pagg. 222

**Prezzo** - Euro 25

**Argomento** - «Non conta che cosa fate, ma perché lo fate». Questo è il concetto-mantra che attraversa il libro per

sottolineare che solo i leader e le organizzazioni animate da «un perché» sono i più innovativi, riescono a costruire business redditizi, hanno collaboratori e clienti più fedeli e riescono a replicare il successo nel tempo. Non sono determinanti il «cosa fare», né «come», perché è decisiva la motivazione che influenza e convince gli interlocutori. Il testo, centrato sull'assiomatica affermazione del «perché», si sviluppa come un lungo racconto, intrecciato con continui esempi, riferimenti, casi personali e aziendali, citazioni, per giustificare il modello (il «cerchio d'oro»: dissertazione sul che cosa, sul come e sul perché) necessario «per guidare ed ispirare le persone». Naturalmente, tutto lo scenario dell'aneddotica è esclusivamente statunitense con ricorrenti chiamate in causa di Steve Jobs (e di Apple), Martin Luther King, i fratelli Wright. Pur essendo piacevole la lettura, salvo le frequenti reiterazioni sul tema di fondo, lo stile è quello del brillante conferenziere, che cerca entusiasti followers. Viene bene argomentata la distinzione tra l'ispirazione che i veri leader sanno esercitare sugli altri e la manipolazione che strumentalizza le persone. Emblematica la conclusione della prefazione al libro di Giovanni Marchisio, che ripropone un'affermazione di Papa Paolo VI: «L'uomo contemporaneo ascolta più volentieri i testimoni che i maestri», in cui trova conferma che i primi (i testimoni) mostrano il loro «perché», mentre i secondi (i maestri) sentenziano sul «cosa» e sul «come».

*a cura di Pietro Scardillo*