



***DAL SAPER FARE AL FAR SAPERE:  
L'ingegnere alle prese con i nuovi modelli di  
comunicazione delle proprie competenze***

*- Introduzione al seminario -*

*A cura di: Sergio Cimino*

*Perugia, 30 maggio 2017*

*Scuola Edile Perugia*

***«Se non riesci a colpire il bersaglio, la colpa non è mai del bersaglio»***

*Gilbert Arland*

# 1. Favorire la crescita delle competenze

*Nulla è più pericoloso di un'idea se è l'unica che avete.*

*E. A. Chartier  
(1868-1951)*

---

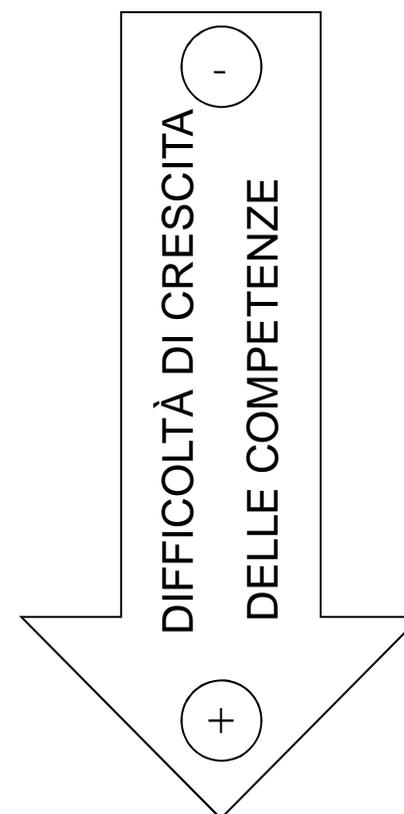
**Definizione di COMPETENZA =  
PIENA CAPACITÀ DI ORIENTARSI IN DETERMINATI CAMPI (\*)**

(\*) Devoto-Oli/Le Monnier

La competenza è conoscenza applicabile, trasferibile, operativa.

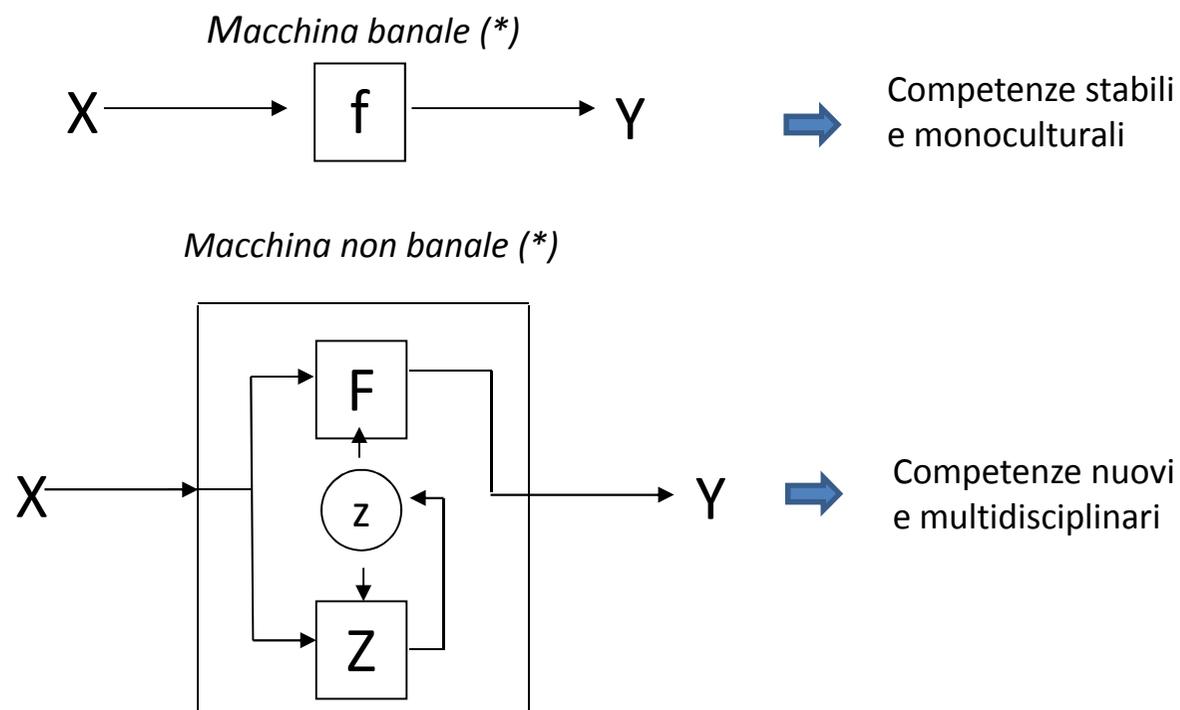
Con la conoscenza si rischia di fermarsi alla nozione.

## STRATIFICAZIONE DELLE COMPETENZE



LA DIFFICOLTÀ DI CRESCITA DELLE COMPETENZE AUMENTA MAN MANO  
CHE SI SCENDE IN PROFONDITÀ  
(COME LA PRESSIONE DURANTE UN' IMMERSIONE)

## Il progressivo incremento dei livelli di complessità richiede soluzioni sempre meno banali e sempre più complesse



(\*) (H. Von Foerster, 1911-2002)

---

Alessandro Cravera in «Competere nella complessità» (2008) sostiene:

*«C'è un'inadeguatezza sempre più ampia, profonda e grave tra i nostri saperi disgiunti, suddivisi in discipline e i problemi sempre più polidisciplinari, trasversali, multidimensionali, globali che dobbiamo affrontare»*

Il tema era stato affrontato più puntualmente e approfonditamente da Edgar Morin (n.1921):

*«Il grande problema moderno è quello dell'organizzazione delle conoscenze. Le conoscenze specializzate comunicano soltanto a malapena tra loro, ciascuna chiusa nel proprio linguaggio»*

Ispirandosi al celeberrimo detto di Montaigne (1533-1592):  
*«meglio una testa ben fatta che una testa piena»*

**In ogni caso c'è bisogno di competenze sempre nuove**

IN BASE AD UNO STUDIO IBM  
LE 10 COMPETENZE PROFESSIONALI  
PIÙ RICHIESTE NEL 2010,  
CON RIGUARDO AL MERCATO USA,  
NON ESISTEVANO NEL 2004.

## Come e perché si creano nuove competenze

COMPETENZE	MKT	M1	M2				Mn
	C1		◆ →	◆			
C2		◆ ↓					
							◆ ↓
Cn					→		◆

## .....e quali sono i percorsi ?

- Liberamente adattato da Igor Ansoff (1918-2002) -

<b>MKT</b>  <b>COMPETENZE</b>	<b>TRADIZIONALI</b>	<b>NUOVI</b>
<b>CONSOLIDATE</b>	Consolidamento della propria posizione	Sviluppo nuovi mercati (facendo leva sulle competenze specialistiche)
<b>NUOVE/INNOVATIVE</b>	Penetrazione nei mercati tradizionali (con nuove competenze)	Diversificazione

## .....e quali le dimensioni della crescita ?



.....e fino a che punto i processi sono ben governati ?

CONTENUTI \ COSCIENZA	NO	SI	
SI	SAPPIAMO DI NON SAPERE	SAPPIAMO DI SAPERE	← Percorso facile
NO	NON SAPPIAMO DI NON SAPERE	NON SAPPIAMO DI SAPERE	← Percorso difficile

Relazione tra : **COSCIENZA/CONTENUTI DEL SAPERE**

## 2. Favorire la comunicazione

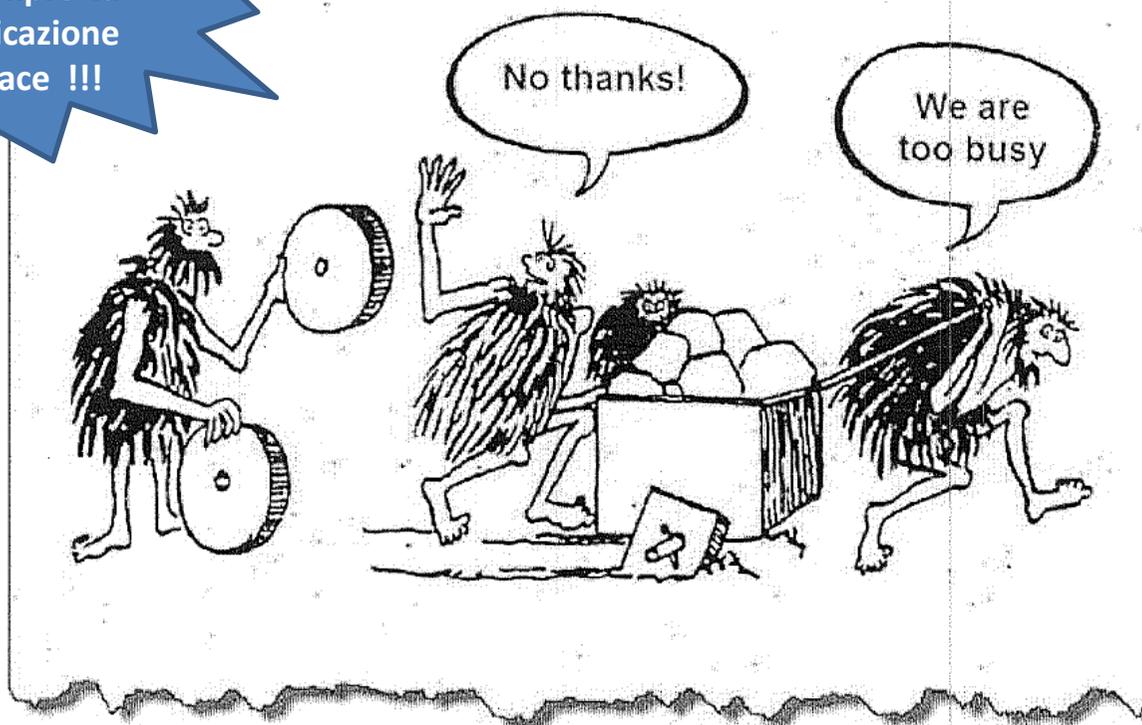
*«Se due persone si scambiano un dollaro ognuno va via con un dollaro.*

*Se si scambiano un'idea ognuno va via con due idee.*

*T. Jefferson*

## Un ingegnere di qualche millennio fa

Non sempre la  
comunicazione  
è efficace !!!



***Dal saper fare al far sapere «L'ingegnere alle prese con i nuovi modelli di comunicazione delle proprie competenze» -***

*Sergio Cimino - Perugia, 30 maggio 2017 - Scuola Edile Perugia*

*Pag. n.14*

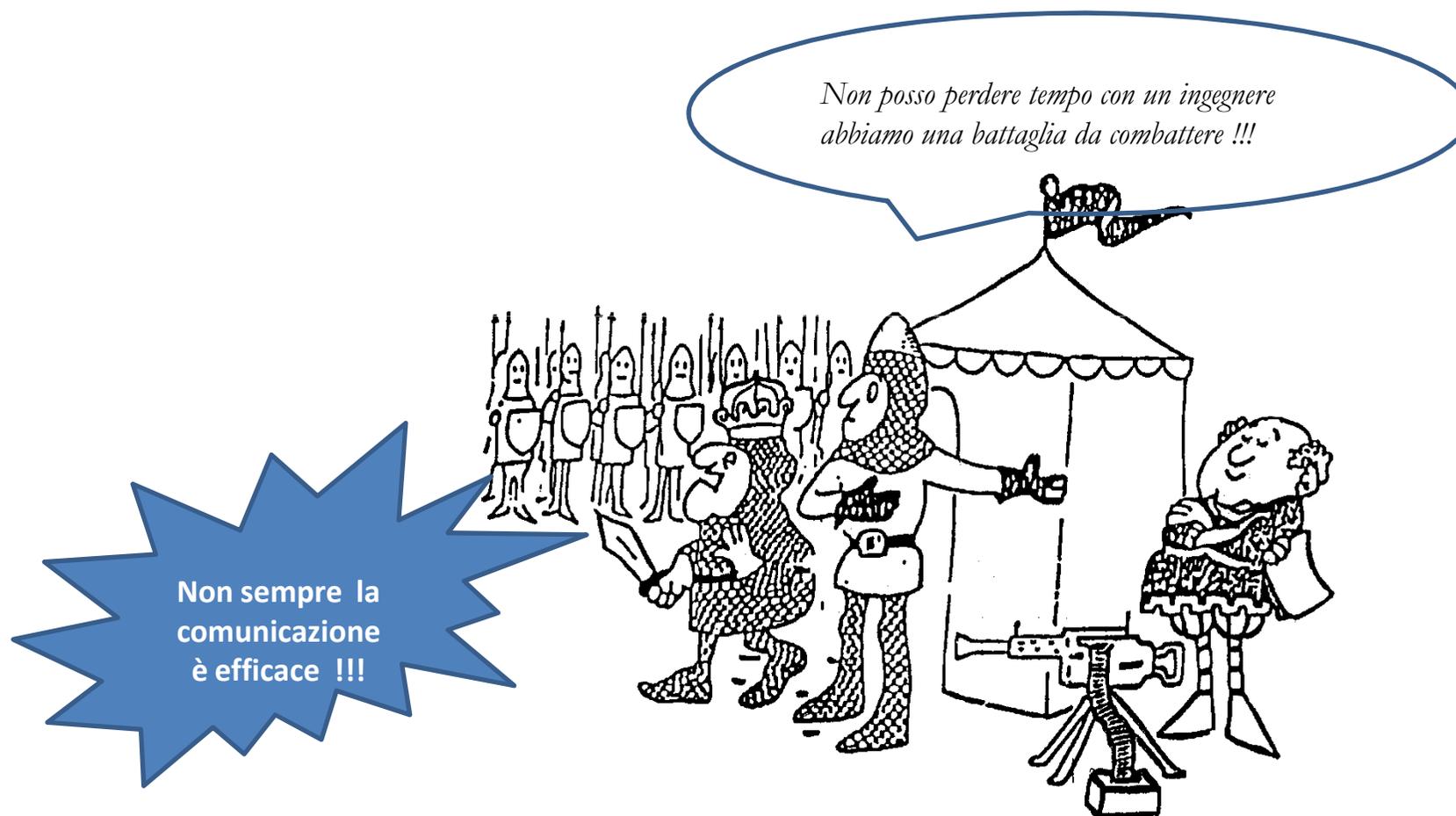
## Un ingegnere di qualche secolo fa

*Grazie Ingegnere per la proposta, ma tanto per cominciare possiamo risparmiare 7.000 lire e 2 settimane di lavoro evitando di sondare la consistenza del terreno*

Non sempre la  
comunicazione  
è efficace !!!



## Un altro ingegnere di qualche secolo fa



**Dal saper fare al far sapere «L'ingegnere alle prese con i nuovi modelli di comunicazione delle proprie competenze» -**

Sergio Cimino - Perugia, 30 maggio 2017 - Scuola Edile Perugia

Pag. n.16

## Un «ingegnere» del secolo scorso

### László Bíró



Morto povero a  
differenza del bravo  
imprenditore che  
industrializzò la sua  
idea



### Marcel Bich



## *I giovani ingegneri di oggi in cerca di occupazione*



MI SERVE UN AIUTO  
CUOCO, NON UN ALTRO  
MALEDETTISSIMO  
INGEGNERE, CHIARO?

> NARRAZIONI  
**Pratiche di welfare  
nelle medie imprese**

> SERVIZIO SPECIALE  
**Come coinvolgere  
con la formazione**

> RIFLESSIONI  
**Academy aziendali: diffondere  
la cultura nelle organizzazioni**

**La scuola è capace  
di formare  
i nuovi lavoratori?**

**ESTE**

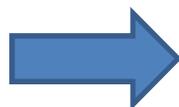
*Dal saper fare al far sapere «L'ingegnere alle prese con i nuovi modelli di comunicazione delle proprie competenze» -*

Sergio Cimino - Perugia, 30 maggio 2017 - Scuola Edile Perugia

Pag. n.18

**...dobbiamo rivedere i nostri paradigmi, a iniziare da quelli lessicali**

CLIENTE



Da Cliens  
chi, a Roma, era sotto la protezione di un patrono  
Collegamenti con:  
Colo, is, colui, colere: onorare: venerare  
Clinatus: inclinato  
Klyo (greco): ascoltare, ubbidire

CUSTOMER



Da custom  
(costume, abitudine, consuetudine, usanza, etc)  
Chi abitualmente si rivolge a qualcuno, avventore)

**... ma allora è proprio vero che**

**«conquistare un CLIENTE» equivale a «to gain the CUSTOMER» ?**

## Short profile **SERGIO CIMINO**



- *Ingegnere industriale (To 1975), owner RC&Consulting, partner Family Business World*
- *Quaranta anni di attività, manageriale e professionale dedicati, con modalità e tempi diversi, a oltre 1000 imprese, prevalentemente familiari*
- *Docente per oltre 20 anni di Organizzazione aziendale presso l'Ateneo di Siena e Strategia di Impresa presso l'ateneo di Perugia*
- *Autore di testi specialistici, articoli e monografie riguardanti temi coerenti con l'impegno professionale e accademico*
- *Intensa attività associativa presso Confindustria a livello locale e nazionale*
- *Proboviro Confindustria Umbria*
- *Coordinatore della commissione ingegneri gestionali dell'Ordine di Perugia*
- *sergio.cimino@rceconsulting.it*