

**Bologna, 22 giugno 2015**

*Durante l'intervento dell'Avv. Carla Marcucci verrà proiettata una breve parte della conversazione di Ernesto Sirolli dal titolo "**Want to help someone? Shut up and listen!**" Poiché la proiezione sarà in inglese e parziale viene messa a disposizione dei partecipanti al convegno la trascrizione dell'intera conversazione in italiano.*

**Ernesto Sirolli: Volete aiutare qualcuno? State zitti e ascoltate!**  
In TED CONVERSATIONS ([www.ted.com](http://www.ted.com))

### *Trascrizione in italiano della conversazione*

Tutto quello che faccio e tutto quello che faccio a livello professionale -- la mia vita -- è stata segnata da sette anni di lavoro da giovane in Africa. Dal 1971 al 1977 -- sembro giovane, ma non lo sono -- (Risate) ho lavorato in Zambia, Kenya, Costa d'Avorio, Algeria, Somalia, in progetti di collaborazione tecnica con paesi africani.

0:46

Ho lavorato per una ONG italiana, e ogni singolo progetto creato in Africa è fallito. Sono rimasto sconvolto. A 21 anni, pensavo che noi Italiani fossimo brave persone e che stessimo facendo un buon lavoro in Africa. Invece, tutto ciò che toccavamo lo distruggevamo.

1:17

Il nostro primo progetto, quello che ha ispirato il mio libro, "Ripercussioni dallo Zambesi", era un progetto in cui noi Italiani abbiamo deciso di insegnare agli Zambiani come coltivare cibo. Siamo arrivati là con semi italiani nel sud dello Zambia in questa valle assolutamente magnifica che scendeva lungo il fiume Zambesi e abbiamo insegnato ai locali come coltivare pomodori italiani, zucchini e... E ovviamente i locali non avevano alcuna interesse nel farlo, così li pagavamo per venire a lavorare, e qualche volta si presentavano. (Risate) Ed eravamo sbalorditi dal fatto che i locali, in una valle così fertile, non avevano nessun tipo di agricoltura. Ma invece di chiedere loro perché non coltivavano niente, abbiamo detto semplicemente, "Grazie a Dio siamo qui." (Risate) "Giusto in tempo per salvare lo Zambia dalla fame."

2:18

E ovviamente, tutto in Africa cresceva meravigliosamente. Avevamo questi magnifici pomodori. In Italia, un pomodoro diventa di questa dimensione, in Zambia, di questa dimensione. Non riuscivamo a crederci e dicevamo agli Zambiani, "Guardate com'è facile l'agricoltura." Quando i pomodori divennero belli, maturi e rossi, in una notte, 200 ippopotami vennero fuori dal fiume e mangiarono tutto. (Risate)

2:43

Dicemmo agli Zambiani, "Mio Dio, gli ippopotami!"

2:48

E gli Zambiani risposero, "Per questo non abbiamo agricoltura qui." (Risate)

2:54

"Percé non ce l'avete detto?" "Non avete mai chiesto."

3:00

Ho pensato che fossimo solo noi Italiani imbranati in Africa, ma poi ho visto quello che facevano gli Americani, quello che facevano gli Inglesi, quello che facevano i Francesi, e dopo aver visto quello che facevano loro, fui abbastanza fiero del nostro progetto in Zambia. Perché, vedete, almeno noi nutrivamo gli ippopotami.

3:21

Dovreste vedere i rifiuti -- (Applausi) -- Dovreste vedere i rifiuti che abbiamo lasciato agli ignari Africani. Se volete leggere il libro, leggete "Dead Aid" di Dambisa Moyo, un'economista zambiana. Il libro è stato pubblicato nel 2009. Noi paesi donatori occidentali abbiamo dato al continente africano 2 trilioni di dollari americani negli ultimi 50 anni. Non vi dirò i danni che questi soldi hanno causato. Andatevi a leggere il libro. Leggete da una donna africana, i danni che abbiamo provocato.

4:06

Noi Occidentali siamo imperialisti, colonialisti, missionari e abbiamo solo due modi di trattare con le persone: O li patrociniamo, o siamo paternalistici. Entrambe le parole vengono dalla radice latina "pater", che significa "padre". Ma hanno due significati diversi. Paternalista: tratto una persona di una cultura diversa come se fosse un bambino. "Ti amo così tanto." Patrocinare: tratto chiunque sia di un'altra cultura come se fosse mio servo. Ecco perché i bianchi in Africa vengono chiamati "bwana", capi.

4:51

Leggere il libro "Piccolo è bello", scritto da Schumacher, è stato uno schiaffo. Diceva, prima di tutto nello sviluppo economico, se la gente non vuole essere aiutata, lasciatela in pace. Questo dovrebbe essere il primo principio degli aiuti. Il primo principio dell'aiuto è il rispetto. Questa mattina, il gentiluomo che ha introdotto questa conferenza ha fissato dei paletti e ha detto, "Possiamo immaginare una città che non sia neo-coloniale?"

5:28

All'età di 27 anni decisi solo di rispondere alle persone ed inventai un sistema chiamato Enterprise Facilitation, in cui non si inizia niente, non si motiva mai nessuno, ma si diventa servitori della passione locale, servitori dei locali che sognano di diventare persone migliori. Si fa un'unica cosa -- si sta zitti. Si arriva in una comunità senza nessuna idea, ci si siede con gli abitanti locali. Non lavoriamo dagli uffici. Ci si incontra nei bar. Ci si incontra al pub. Non abbiamo nessuna infrastruttura. E quello che facciamo è diventare amici, per scoprire cosa quella persona voglia fare.

6:26

La cosa più importante è la passione. Possiamo dare a qualcuno un'idea. Se quella persona non vuole farlo, cosa si fa? La passione di quella persona per la propria crescita è la cosa più importante. La passione che quell'uomo ha per la propria crescita personale è la cosa più importante. E poi li aiutiamo a trovare le conoscenze, perché nessuno al mondo può riuscire da solo. La persona con l'idea potrebbe non avere le conoscenze, ma la conoscenza è disponibile.

7:02

Quindi diversi anni fa ho avuto questa idea: Perché, per una volta, invece di arrivare in una comunità a dire alle gente cosa fare, perché per una volta, non ascoltiamo? Ma non in incontri con la comunità.

7:19

Vi svelerò un segreto. Gli incontri con le comunità hanno un problema. Gli imprenditori non vengono mai, e non vi dicono mai, in un incontro pubblico, cosa vogliono fare con i loro soldi, quali opportunità hanno identificato. Quindi la pianificazione ha questo lato scuro. Le persone più intelligenti della comunità non vengono identificate perché non vengono agli incontri pubblici.

8:00

Quello che facciamo è lavorare con le singole persone, e per lavorare con i singoli si deve creare un'infrastruttura sociale che non esiste. Si deve creare una nuova professione. La professione è quella del medico di famiglia dell'impresa, il medico di famiglia delle attività, che siede accanto a voi in casa vostra, nella vostra cucina, in un bar e aiuta a trovare le risorse per trasformare la vostra passione in un modo per guadagnarvi da vivere.

8:29

Ho provato come esperimento a Esperance, nell'Australia occidentale. All'epoca stavo facendo un dottorato, cercavo di sfuggire da questa stupidaggine del paternalista in cui arriviamo e vi diciamo cosa va fatto. Quello che ho fatto a Esperance quel primo anno è stato semplicemente percorrere le strade, ed in tre giorni ho trovato il mio primo cliente e ho aiutato questa prima persona che affumicava pesce nel suo garage, era un Maori, l'ho aiutato a venderlo al ristorante a Perth, ad organizzarsi. Poi i pescatori sono venuti da me e hanno detto, "Tu, ragazzo che hai aiutato i Maori? Puoi aiutarci?" Ho aiutato questi cinque pescatori a collaborare e a portare questo bellissimo tonno non al conservificio di Albany per 60 centesimi al chilo, ma abbiamo trovato il modo di portarlo in Giappone per il sushi a 15 dollari al chilo e gli agricoltori sono venuti da me e hanno detto, "Hey, hai aiutato loro. Puoi aiutare noi?" In un anno ho avviato 27 progetti ed il governo è venuto da me, "Come ci riesce? Come si può --?" E ho detto, "Faccio una cosa molto, molto difficile. Sto zitto e ascolto loro." (Risate)

9:48

Quindi -- (Applausi) -- Allora il governo ci dice, "Lo faccia di nuovo." (Risate) Lo abbiamo fatto in 300 comunità in tutto il mondo. Abbiamo aiutato ad avviare 40 000 attività. C'è una nuova generazione di imprenditori che sta morendo di solitudine.

10:12

Peter Drucker, uno dei più grandi consulenti manageriali della storia, è morto all'età di 96 anni, qualche anno fa. Peter Drucker era professore di filosofia prima di essere coinvolto in attività imprenditoriali e Peter Drucker dice: "La pianificazione è incompatibile con una società e un'economia imprenditoriale." Pianificare è il bacio della morte dell'imprenditoria.

10:45

Ora ricostruite Christchurch senza sapere cosa le persone più intelligenti di Christchurch vogliono fare con i loro soldi e la loro energia. Dovete imparare come spingere queste persone a venire a parlare a voi. Dovete offrire loro confidenzialità, la privacy, dovete essere fantastici nell'aiutarli, e loro verranno da voi e verranno a frotte. In una comunità di 10 000 persone, riceviamo 200 clienti. Vi immaginate una comunità di 400 000 persone, l'intelligenza e la passione? Quale presentazione avete più applaudito stamattina? Persone locali, appassionate. Sono loro che avete applaudito.

11:32

Quello che voglio dire è che si tratta di spirito imprenditoriale. Siamo alla fine della prima rivoluzione industriale -- combustibili fossili non rinnovabili, industria manifatturiera -- ed improvvisamente abbiamo sistemi che non sono sostenibili. Il motore a combustione interna non è sostenibile. L'uso dei Freon per mantenere le cose non è sostenibile. Quello che dobbiamo guardare è come alimentiamo, curiamo, educiamo, trasportiamo, comunichiamo per 7 miliardi di persone in maniera sostenibile. Le tecnologie per farlo non esistono. Chi inventerà la tecnologia per la rivoluzione verde? Le università? Scordatevelo! I governi? Scordatevelo! Saranno gli imprenditori, e lo stanno facendo già adesso.

12:31

C'è una storia splendida che ho letto in una rivista futurista tanti, tanti anni fa. Un gruppo di esperti fu invitato a discutere del futuro della città di New York nel 1860. E nel 1860, questo gruppo di persone si riunì, e ipotizzò cosa sarebbe successo alla città di New York nei 100 anni successivi e la conclusione fu unanime: La città di New York non sarebbe esistita 100 anni dopo. Perché? Perché analizzarono la curva e dissero, se la popolazione continua a crescere a questo ritmo, per spostare la

popolazione di New York sarebbero stati necessari 6 milioni di cavalli, e il letame creato da 6 milioni di cavalli sarebbe stato impossibile da gestire. Stavano già annegando nel letame. (Risate) Quindi nel 1860, vedono questa tecnologia sporca che soffocherà la vita di New York.

13:29

Allora cosa succede? Nel giro di 40 anni, nel 1900 negli Stati Uniti d'America, c'erano 1001 aziende produttrici di automobili -- 1001. L'idea di trovare una tecnologia diversa aveva preso il sopravvento, e c'erano piccolissime fabbriche in zone isolate. Dearborn, Michigan. Henry Ford.

14:01

Tuttavia, esiste un segreto nel lavorare con gli imprenditori. Primo, bisogna offrire loro la confidenzialità. Altrimenti non vengono a parlarvi. Poi bisogna offrire loro un servizio completamente dedicato, travolgente. Poi bisogna dire loro la verità sull'imprenditoria. L'azienda più piccola, l'azienda più grande, devono essere capaci di fare tre cose perfettamente: Il prodotto che volete vendere deve essere fantastico, dovete avere un marketing fantastico, e dovete avere una gestione finanziaria eccezionale. Indovinate un po'? Non abbiamo mai incontrato un singolo essere umano al mondo che possa: produrre, vendere e gestire i soldi. Non esiste. Questa persona deve ancora nascere. Abbiamo fatto ricerche, e abbiamo analizzato le 100 aziende più rappresentative del mondo -- Carnegie, Westinghouse, Edison, Ford, tutte le nuove aziende, Google, Yahoo. C'è una sola cosa che hanno in comune tutte le aziende di successo, solo una: Nessuna è stata avviata da una sola persona. Insegniamo l'imprenditoria ai ragazzi di 16 anni a Northumberland e iniziamo il corso dando loro le prime due pagine dell'autobiografia di Richard Branson, e il compito dei sedicenni è sottolineare nelle prime due pagine dell'autobiografia di Richard Branson quante volte Richard usa la parola "io" e quante volte usa la parola "noi". Non c'è mai la parola "io" e la parola "noi" c'è 32 volte. Non era solo quando ha iniziato. Nessuno avvia un'azienda da solo. Nessuno. Possiamo creare una comunità dove abbiamo agevolatori che vengono da un background di piccole attività seduti al bar, con amici devoti che faranno per voi, quello che qualcun'altro ha fatto per questa persona che parla di questa storia epica, qualcuno che vi dirà, "Di cosa hai bisogno? Cosa puoi fare? Ce la fai? Ok, riesci a venderlo? Riesci a gestire il denaro?" "Oh, no, questo non lo riesco a fare." "Vuoi che trovi qualcun'altro che lo faccia?" Attiviamo comunità. Abbiamo gruppi di volontari che sostengono l'Agevolatore Imprenditoriale per aiutare a trovare risorse e persone e abbiamo scoperto che il miracolo dell'intelligenza delle persone locali è tale che si può cambiare la cultura e l'economia di questa comunità solo cogliendo la passione, l'energia e l'immaginazione delle proprie persone.

16:57

Grazie. (Applausi)