



di Paolo Crepaz

# Start-up

**S**iamo qui oggi per presentarvi la nostra start-up!». I tre giovani che hanno deciso di dar vita a Palladium, un progetto innovativo di management e marketing sportivo, incassano l'applauso unanime dei presenti mentre sorridono ai fotografi. Start-up significa "avviare" ed è oggi la parola più di moda in campo imprenditoriale: con il termine start-up si identifica la fase iniziale per l'avvio di una nuova impresa, cioè quel periodo nel quale un'organizzazione cerca di rendere redditizia un'idea originale attraverso processi concreti.

Le start-up sono una risposta concreta alla crisi economica che stiamo attraversando: un'idea, un progetto, un investimento in risorse umane ed economiche. Sono soprattutto i giovani a rendersene protagonisti: è così che stanno fiorendo nuove attività nei campi più diversi, dall'apertura di un'azienda agricola ad una agenzia di comunicazione, da un negozio di prodotti tipici al lancio di un nuovo sistema informatico o tecnologico. Una start-up, dicono gli esperti, ha bisogno di un "acceleratore" (un programma per lo sviluppo che ha la finalità di renderla autonoma) e di un "incubatore" (il luogo fisico nel quale le start-up risiedono).

Non so se il contrario di start-up sia shut-down, ma di certo il contrario di avviare è fermarsi, bloccare, interrompere. Gli esempi non mancano: bloccare il flusso dei profughi dalla Libia, chiudere i rubinetti del gas in Ucraina e in Russia, non ascoltare la minoranza, non dare

ai giovani la possibilità di lavorare... Anche la politica e la vita sociale avrebbero bisogno di start-up: innovare, aprire, ascoltare, dare credito e speranza. Ciascuno di noi può dar vita ad una start-up relazionale. Anche io posso farlo. Da poco ho cambiato sede e compagni di lavoro: ho cominciato coll'abbassare la scrivania che, troppo alta, faceva sentire a disagio i pazienti di fronte a me; ho aperto un dialogo con i collaboratori chiedendo a ciascuno quali aspirazioni volevano soddisfare con il loro lavoro (potete immaginarvi le facce!); ho cambiato l'agenda della giornata per favorire momenti di confronto e di ascolto reciproco; ho messo un cestino di caramelle sul tavolo. Ho trovato anche un nome per la mia azienda: reciprocità (sarebbe "reciprocity" per essere alla moda). L'acceleratore? Cercare di vedere ciascuno nuovo ogni giorno. L'incubatore?

L'attimo presente, un tempo anziché uno spazio. Andrew Keen, che qualche anno fa definì criticamente le start-up tecnologiche un "grande movimento utopico" al pari del marxismo, nel suo libro Digital vertigo lancia un sasso contro la grande vetrina virtuale di Facebook e Twitter e argomenta la più ferma contrarietà agli eccessi nella condivisione, nell'apertura e nell'esibizionismo in Rete, dove c'è incompatibilità tra il nostro profondo desiderio di appartenenza alla comunità e l'altrettanto forte desiderio di libertà individuale. Al culto dei social media, la nostra personale start-up potrebbe opporre il culto del guardarci negli occhi. ■

