

Le 5 domande da fare al fondatore questo weekend

Per iniziare a raccogliere la sua sapienza prima che vada in pensione con lui.

Non servono strumenti sofisticati per cominciare: solo il registratore del telefono, trenta minuti, e queste cinque domande. Il metodo completo — con AI e archivio consultabile — è nell'articolo "Non è chi erediterà l'azienda. È chi erediterà la sua sapienza."

PERCHÉ QUESTE DOMANDE

La sapienza del fondatore non si chiede in astratto. Si estrae caso per caso.

Se chiedi a un fondatore "quali sono le tue regole", raramente saprà risponderti: la sua sapienza è troppo interiorizzata per essere elencata come un manuale. Ma se gli chiedi di raccontare un caso reale — un cliente, una decisione, un errore — il ragionamento comincia a emergere da solo.

Queste cinque domande servono a questo: farti raccontare casi, non regole. Sono il primo passo di un metodo più ampio, la Cattura della Sapienza Fondativa, ma bastano da sole per iniziare questo weekend.

23%**PMI italiane over 70**

guidate oggi da un titolare che ha superato i 70 anni.

30%**Sopravvive alla 2ª gen.**

delle imprese familiari italiane. Solo il 13% arriva alla terza.

346 mld €**In transizione**

di aziende familiari italiane nei prossimi dieci anni.

COME USARE QUESTE DOMANDE

- **Registra, non trascrivere a mano.** Il registratore del telefono basta: potrai riascoltare con calma, e l'AI può trascrivere la registrazione dopo.
- **Un caso alla volta.** Non passare alla domanda successiva finché non hai un esempio concreto — non una regola generale.
- **Un solo "perché" in più.** Dopo ogni risposta, chiedi una volta "come te ne sei accorto?" o "perché proprio lì?". Non insistere oltre: se non sa rispondere, va bene lo stesso.
- **Trenta minuti bastano.** Meglio cinque sessioni brevi nel tempo che una sola, lunga e stanca.

1. Il cliente lasciato andare

CASO

"Racconta l'ultimo cliente che hai lasciato andare senza combattere per tenerlo. Cosa ti ha fatto capire che non valeva la pena insistere?"

→ **Cosa cerchi:** il segnale specifico che ha notato, non una teoria generale sui "clienti difficili".

2. La decisione contro tutti

CASO

"C'è una decisione che hai preso contro il parere di tutti in azienda, e che si è rivelata giusta? Cosa avevi visto che gli altri non vedevano?"

→ **Cosa cerchi:** il momento preciso in cui ha visto qualcosa prima degli altri, e su cosa si è basato.

3. Il segnale minimo

CASO

"Qual è il segnale più piccolo che ti fa pensare 'qui qualcosa non va' – con un cliente, un fornitore, un dipendente – prima che diventi un problema evidente?"

→ **Cosa cerchi:** il dettaglio minuscolo che altri non noterebbero nemmeno.

4. L'errore che ha insegnato di più

CASO

"Se dovessi scegliere un errore che non rifaresti mai più, quale sarebbe? E cosa hai imparato che ancora oggi guida le tue scelte?"

→ **Cosa cerchi:** il principio che si è formato dopo, non solo il racconto dell'errore.

5. Il sì che il buon senso sconsiglierebbe

CASO

"C'è qualcuno a cui diresti sempre di sì, anche quando il buon senso suggerisce di no? Perché?"

→ **Cosa cerchi:** un'eccezione ricorrente alle sue stesse regole — spesso lì si nasconde un criterio non scritto.

Dopo il weekend

PROSSIMO PASSO

Cinque casi sono un inizio, non un archivio. Il metodo completo — venti-trenta casi, l'AI come intervistatore sistematico, un archivio consultabile per l'erede — è descritto nell'articolo **"Non è chi erediterà l'azienda. È chi erediterà la sua sapienza."** sulla newsletter Impresa Aumentata.

"Il tempo che hai per fare questa intervista non lo decidi tu. Lo decide l'età di chi te la deve dare."

— Kerstin Petrick · **Impresa Aumentata**

PER ANDARE PIÙ A FONDO

Percorso guidato

Cattura della Sapienza Fondativa — sessioni mensili con metodo, per arrivare a un archivio completo.

Newsletter

Impresa Aumentata — un numero al mese su Human-AI Synergy per chi guida imprese, team e carriere.

Vuoi affrontare il processo con un metodo, non da solo?

Trenta minuti gratuiti per parlare del tuo caso specifico di passaggio generazionale.