

Può apparire assurdo ma spesso nelle aziende ci sono dei risultati che sembra facciano capo a tutti ed altri che “cascano tra le sedie” e dei quali pare non si voglia occupare nessuno. Tutti questi incarichi e responsabilità “disconosciuti”, finiscono con sovraccaricare principalmente l’unica persona che non li può schivare: l’imprenditore. **In assenza di un Actionboard efficace che definisca azioni, sequenze e responsabilità, l’imprenditore non è il solo**

che rischia di diventare il ricettore di tutte le inadempienze e irresponsabilità altrui, infatti è piuttosto comune che tutto il lavoro finisca sempre alle solite persone, “quelle che lo fanno”, mentre viene sistematicamente schivato da quelle che lo dovrebbero fare e non lo fanno. Questo fenomeno demotiva enormemente proprio i collaboratori migliori, è l’origine di moltissimi conflitti aziendali e dell’allontanamento delle risorse più produttive.

SEMBRERÀ STRANO AD ALCUNI, MA L’ESPERIENZA CI HA DIMOSTRATO QUANTO, UNA BUONA ORGANIZZAZIONE INTERNA CHE DISTRIBUISCA EQUAMENTE CARICHI DI LAVORO E RESPONSABILITÀ, SIA IL PRIMO PILASTRO SU CUI COSTRUIRE UN GRUPPO MOTIVATO ED UN CLIMA AZIENDALE ARMONIOSO E PRODUTTIVO.



Centinaia di casi pratici ci hanno evidenziato che l'implementazione e l'utilizzo di uno strumento come l'Actionboard, sia molto più efficace dell'incentivazione economica proprio nella motivazione e fidelizzazione dei collaboratori più capaci e produttivi.

Anche se ogni azienda necessita di un proprio Actionboard "su misura" che tenga in considerazione le peculiarità di quel gruppo, le sue dimensioni e le esatte sequenze produttive, **un efficace schema organizzativo è quello che comprende l'organizzazione come un unico insieme, senza compartimenti stagni, senza anacronistiche e rigide gerarchie.** È quello che distribuisce equamente i carichi di lavoro e le responsabilità senza andare a discapito dei più volenterosi e che permette al management di guadagnare in produttività.

Abbiamo poi delle funzioni imprescindibili in ogni Actionboard, la prima è proprio il management con le sue attività di coordinamento e spinta produttiva, la seconda è quella relativa alle risorse umane che noi chiamiamo "la fabbrica delle abilità", segue poi la "fabbrica dei clienti" che si occupa di marketing e vendite, "la fabbrica di specialità" che è incaricata di produzione e qualità ed infine "la fabbrica del profitto" che ovviamente ha a che fare con l'aspetto finanziario e amministrativo dell'impresa.



SCOPRA DI PIÙ SUL MODELLO ORGANIZZATIVO DELLA SUA AZIENDA UTILIZZANDO [questa RISORSA ON LINE.](#)