



Persone, relazioni e valore per il vantaggio competitivo

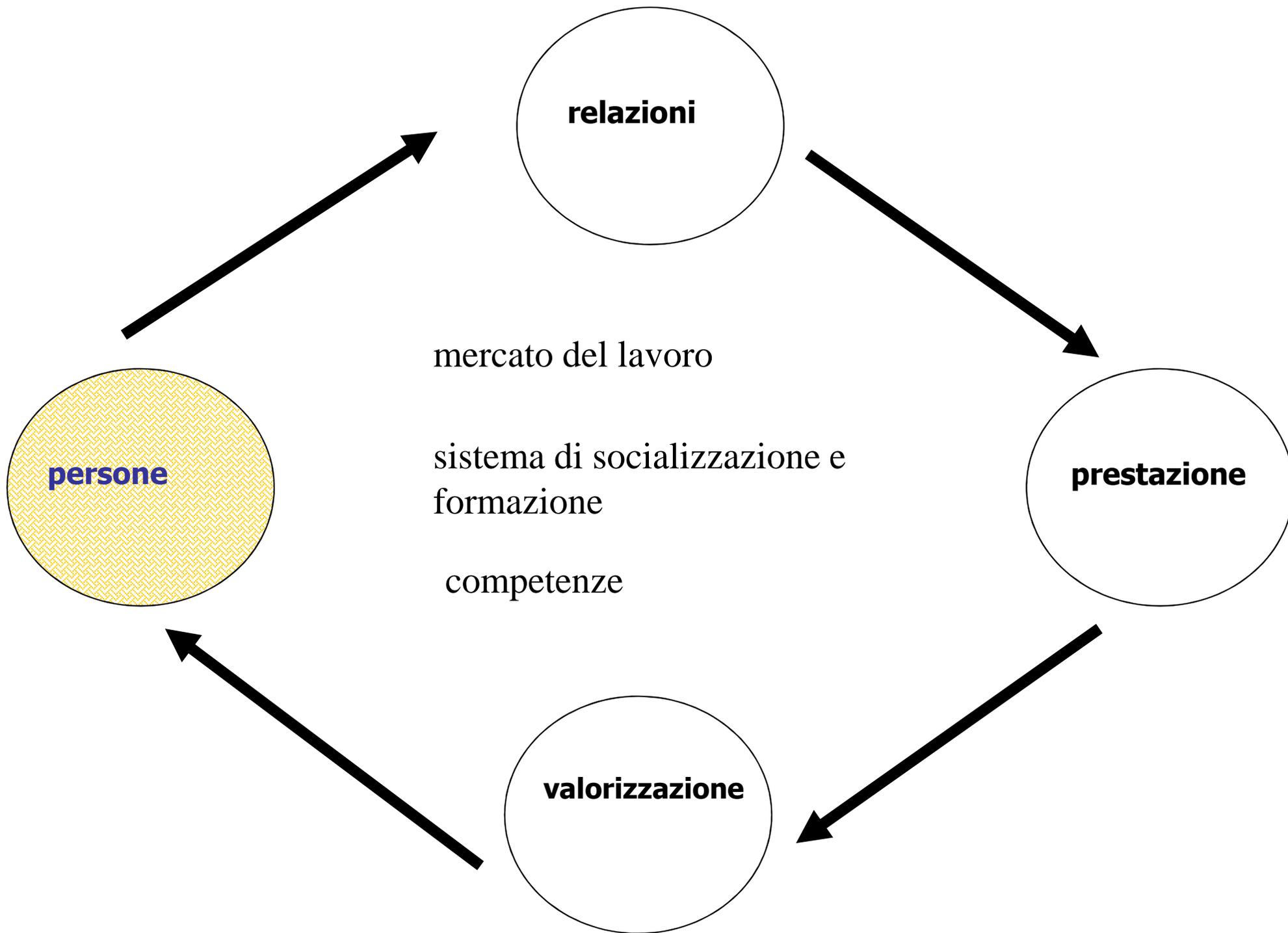
6 novembre 2015

**6° SEMINARIO
INTERNAZIONALE DI
MARKETING DEL VINO**

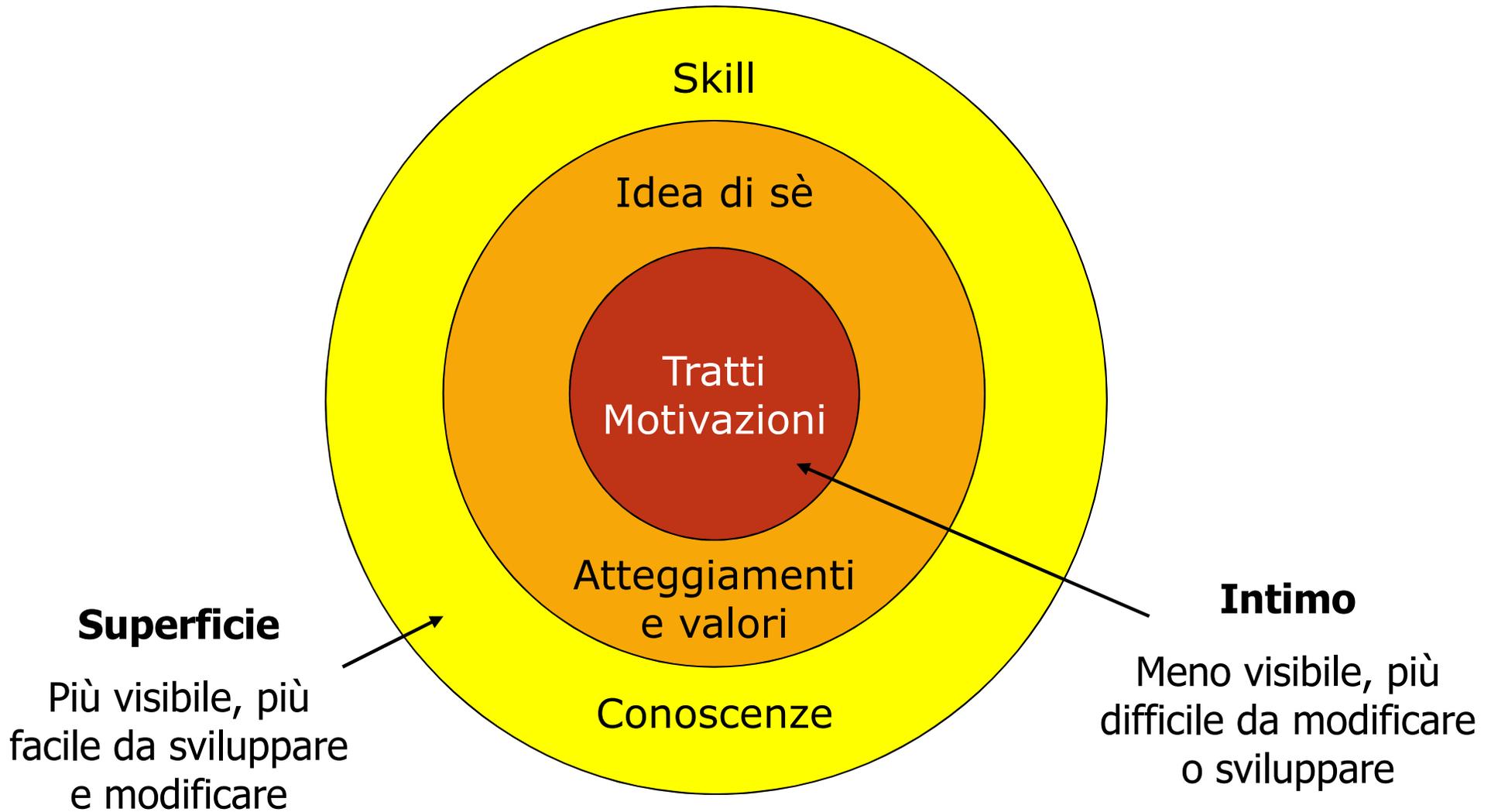
Giovanni Costa

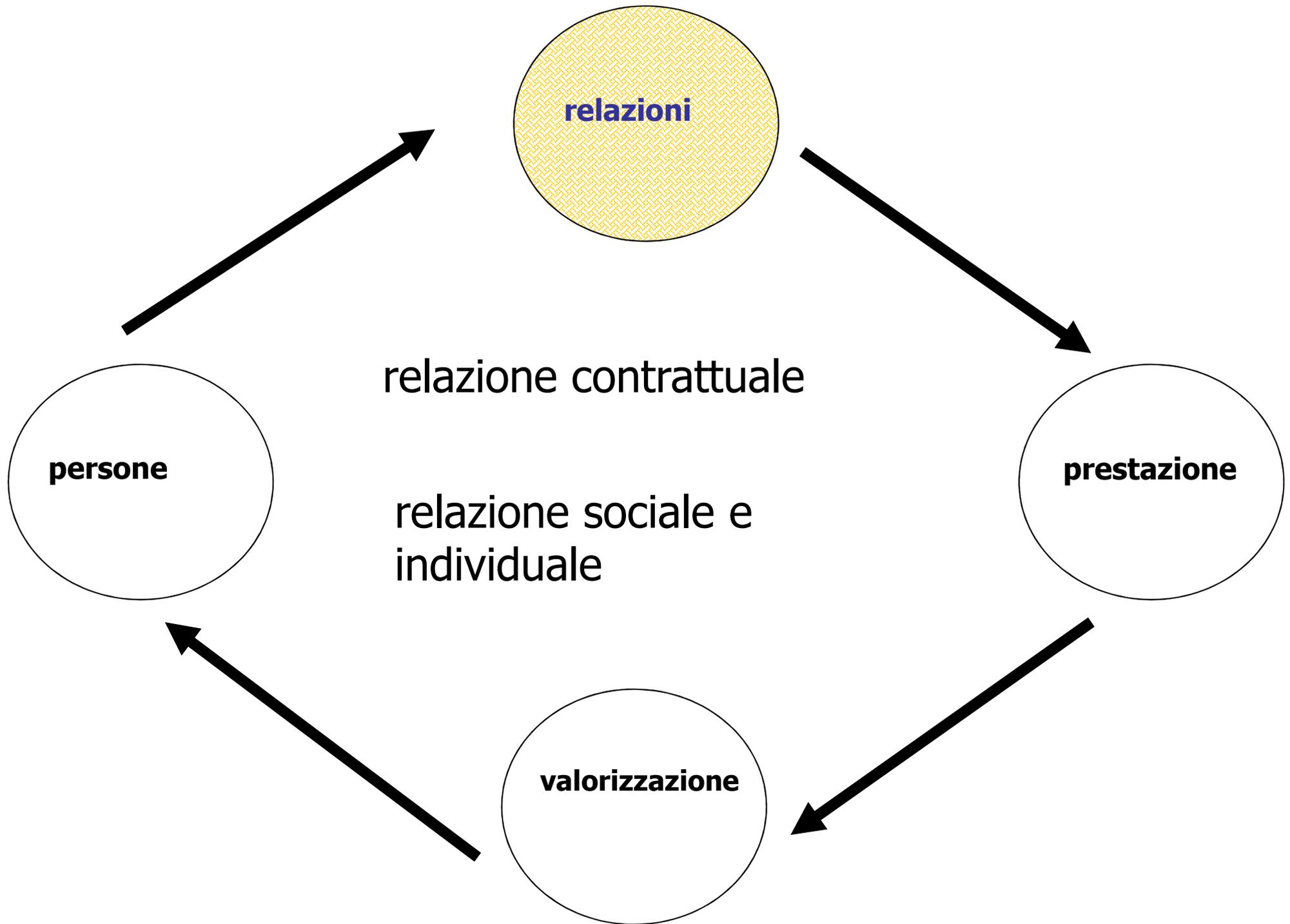
giovanni.costa@unipd.it

<https://www.youtube.com/watch?v=uLyt8bTW2s4>



Le competenze





Le relazioni

➤ Relazioni di scambio

- ✓ Transazione economica
- ✓ Trasferimento di beni e servizi
- ✓ Utilità individuali

➤ Relazioni di potere

- ✓ Coalizioni
- ✓ Asimmetrie e rapporti gerarchici

➤ Relazioni di condivisione

- ✓ Relazioni interattive
- ✓ Condivisione di informazioni, conoscenze, ideali
- ✓ Transazione in *senso metaforico*

Costituzione delle relazioni

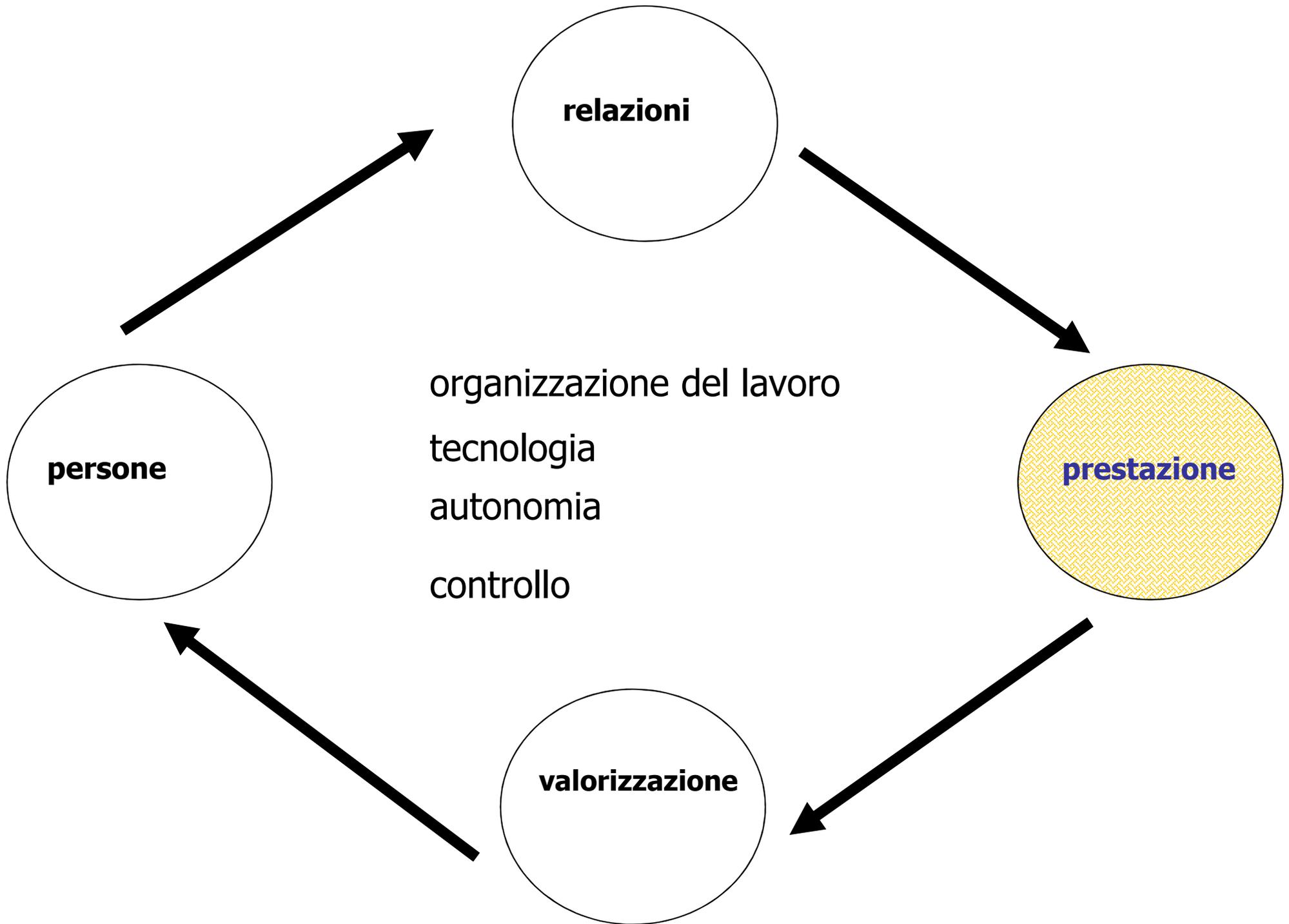
- Individuo
 - Contratto di lavoro, contratto psicologico; rapporti sociali; integrazione in gruppi professionali
- Impresa
 - Contratto di lavoro, contratto psicologico; politiche di reclutamento e selezione, *leverage relazionale*
- Contesto istituzionale
 - Quadro giuridico e istituzionale; sistema di relazioni industriali, politiche attive del MdL; segmentazione dei MdL

Il contratto psicologico

- **disposizione interiore ad adempiere una obbligazione di tipo tecnico-giuridico e/o la relazione sociale e individuale**
 - ✓ con spirito di collaborazione, di fiducia e con un forte commitment
 - ✓ operando affinché le attese, implicite ed esplicite, formali e informali, che sono alla base della relazione, trovino una risposta reciprocamente adeguata

La leva relazionale nella GRU

elevate	Organizzazione incompetente	Organizzazione eccellente
Competenze individuali	Organizzazione inconsistente	Organizzazione competente
basse		
	bassa	elevata
	Qualità della relazione	



<i>standardizzata</i>	Catena di montaggio, produzione di massa. Automazione	Intelligenza artificiale. Sistemi esperti
Attività di trasformazione	Servizi e prodotti modulari	Professional, la nuova classe creativa
<i>personalizzata</i>		
	<i>transazionale</i>	<i>tacita</i>
	Attività d'interazione	

<i>alta</i>	Artigiano, professional tradizionale, lavoratore autonomo	La nuova classe creativa, i nuovi nomadi
<i>bassa</i>	Precariato, operatore call center, interinale	Attività di trasformazione materiale, produzione di massa, burocrazia
	<i>bassa</i>	<i>alta</i>

**Focalizzazione
sull'individuo**

**Focalizzazione
sull'organizzazione**

alta



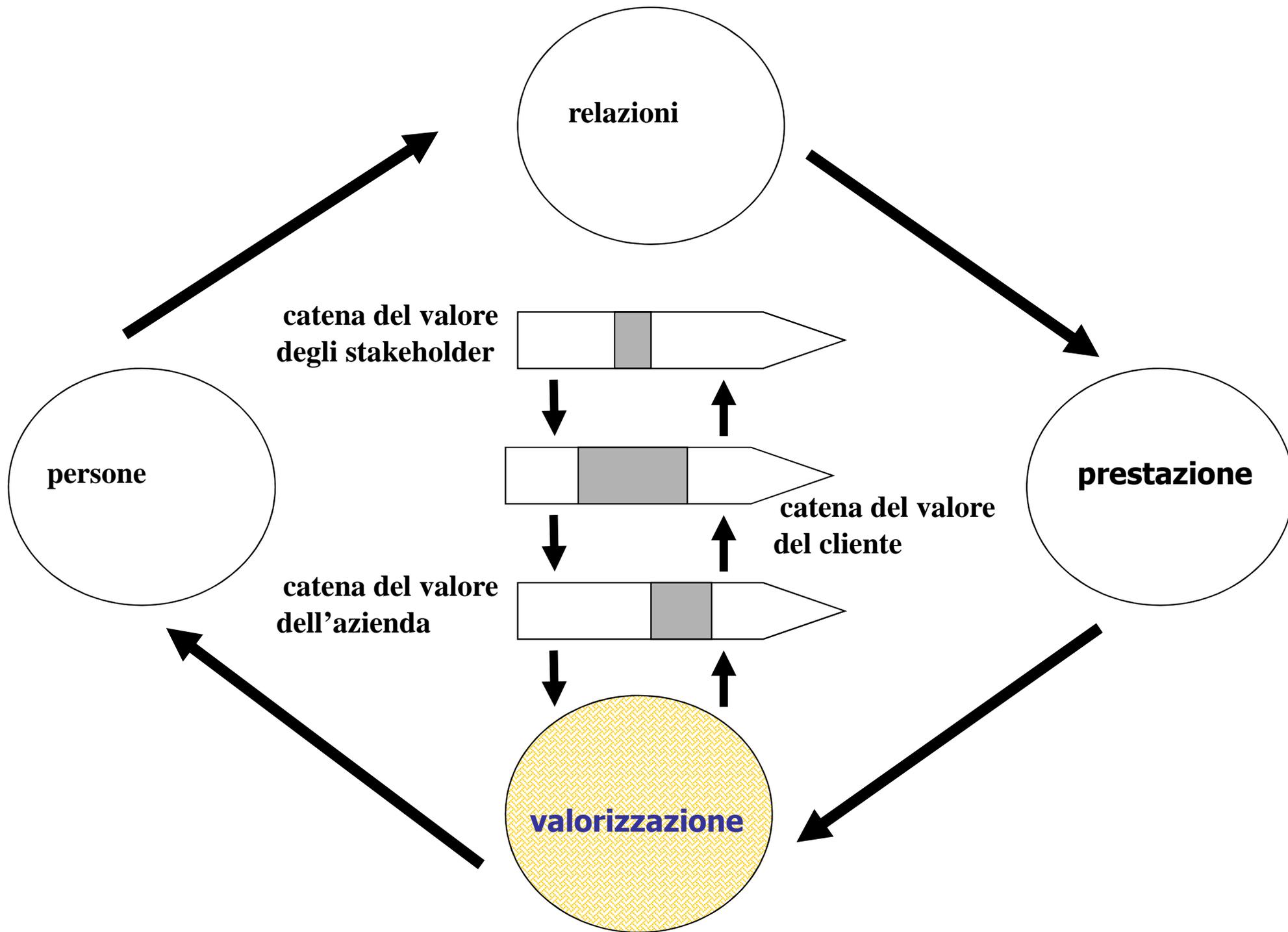
Focalizzazione
sull'individuo

bassa

bassa

alta

Focalizzazione
sull'organizzazione



Valorizzazione della prestazione

- Individuo
 - Bisogni, ricompense intrinseche ed estrinseche; esperienza; rinforzo della relazione
- Impresa
 - Catena del valore dell'azienda e dei clienti, degli stakeholders; sistema di ricompensa; esperienza; informazioni; potere
- Contesto istituzionale
 - Regolazione dei mercati e grado di protezione dell'innovazione

Per saperne di più

