

# MONDOITALIANO

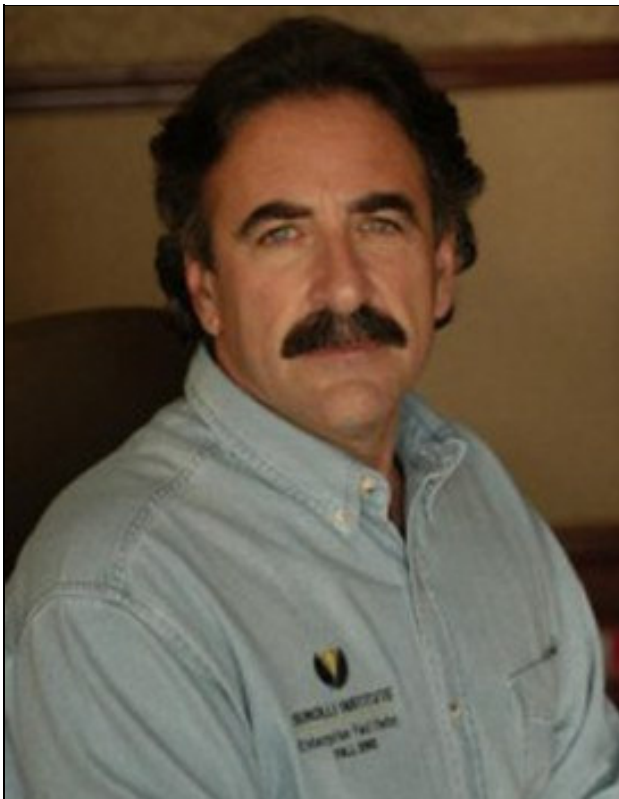
direttore **Giulio Rosi**

[home](#)
[chi siamo](#)
[archivio](#)
[pagine utili](#)
[galleria foto](#)
[contattaci](#)
[colophon](#)
[RSS](#)

## Ernesto Sirolli: "aiutare, ma rispettando le culture dei popoli"

*Dalla California, la geniale idea di un intraprendente professionista italiano, per facilitare l'utilizzazione delle energie dell'uomo, recuperando i sistemi economici e produttivi in crisi.*

di Giulio Rosi (Inviato)



**Ernesto Sirolli**

provincial di Chieti. Altino è un paese piccolissimo a dieci chilometri dall'Adriatico nella Valle del Sangro. La Maiella è vicina e quando il cielo è limpido sembra che la puoi toccare con la mano. Mio padre, medico, è abruzzese; mamma è romana. Quando avevo quattro anni lasciammo l'Abruzzo e ci strasferimmo a Roma. Papà - medico - si specializzò in radiologia ed Altino diventò il nostro rifugio estivo. In un certo senso lo è ancora perché tutti amiamo tornarci d'estate. Ho studiato a Roma, prima al Collegio De Merode in Piazza di Spagna, poi all'Università La Sapienza, dove mi laureai nel '76. Ho cominciato presto a lavorare. Nel 1971, avevo solo 21 anni, fui invitato dal presidente di un ente per il volontariato civile all'estero. Ci si occupava di Cooperazione Tecnica con Paesi in via di Sviluppo ed ebbi modo di vedere cosa si faceva in Zambia, Kenya, Somalia, Costa D'Avorio, Algeria ed altri paesi africani. Le esperienze in Africa non furono positive né lo furono le esperienze in Italia nel mondo della Cooperazione. In pochi anni ero passato da idealista a cinico avendo toccato con mano cosa succede

Dopo le prime esperienze nel settore della Cooperazione Internazionale ed aver visitato molti Paesi del Terzo Mondo, Ernesto Sirolli si è convinto che la migliore formula per aiutare qualcuno non consiste nell'imporre dei modelli di sviluppo prefabbricati, ma nel facilitare le attività necessarie localmente. Negli ultimi 20 anni ha operato in 300 comunità in Australia, Nuova Zelanda, America, Canada, Inghilterra e Scozia. Sempre pronto all'idea di rispondere, mai di iniziare, ha aiutato ad attivare circa 30.000 piccole aziende ed attività commerciali di ogni genere. Spesso in comunità povere ed isolate ma anche in quartieri di città affluenti dove la disoccupazione sembra essere cronica. Attorno a lui è nato uno staff che ha accumulato successo dopo successo. Prossimo obiettivo, espandersi in Europa. Una professione stimolante, ricca di soddisfazioni, che Ernesto Sirolli ci spiega in questa intervista in esclusiva.

**Ci racconti qualcosa di te?** Con piacere. Sono nato ad Altino in



### Foto Archivio



quando i programmi di intervento sono concepiti in Italia e paracadutati in Africa. Ero diventato una rotella insignificante in una burocrazia inetta e corrotta e lasciai l'Italia nel 1977 poco dopo l'assassinio di uno dei miei docenti universitari nonche' Primo Ministro: Aldo Moro.

**Dove andasti?** Feci domanda all' Università i Stellenbosh, in Sud Africa, per fare un Dottorato di Ricerca sui problemi dello sviluppo. Fui accettato e passai due anni lì. Ma la situazione era tremenda per via dell'Apartheid e mi resi conto che non avrei mai potuto sopravvivere in quell regime. Visitai l'Australia nel '78 e l'anno dopo mi trasferii a Perth, nell'Australia Occidentale, dove mi fu data una borsa di studio per continuare la mia tesi.

**Di cosa ti interessavi?** Il problema in Africa era che facevamo sempre i piani di intervento senza consultare i locali e soprattutto senza essere invitati da loro. Come tutti gli occidentali, noi Italiani eravamo talmente abituati a sentirci superiori agli africani che non aspettavamo mai di essere invitati a casa loro e certamente non li consultavamo sul da farsi. Logicamente i nostri piani fallivano perché nessuno li voleva e perché essi non riflettevano, neppure minimamente, i veri bisogni dei locali. Io avevo scoperto il lavoro di un economista inglese che aveva un approccio molto diverso e me ne ero innamorato. La mia tesi cominciò con una seria riesaminazione della relazione tra occidente e paesi in via di sviluppo. Si chiamava Ernest Schumacher e nel 1973 aveva scritto un libro rivoluzionario dal titolo : "Piccolo è Meraviglioso - L'economia come se la gente fosse importante"! Nel suo libro aveva scritto una frase che mi porterò dentro per il resto della mia vita. "Se la gente non vuole essere aiutata, lasciala in pace. Questo è il principio fondamentale dell'Assistenza". Quando lessi quella frase rimasi a bocca aperta. Il principio fondamentale dell'Assistenza è dunque il rispetto e noi occidentali non ne avevamo per niente. Eravamo talmente arroganti che il volere degli africani era l'ultima cosa che ci interessasse. Noi sapevamo di cosa necessitassero ancora prima di partire dall'Europa o dall'America ed eravamo convinti che gli africani avrebbero baciato il suolo su cui saremmo passati. La storia si ripete tuttora. E purtroppo la mancanza di rispetto continuerà a distruggere le relazioni tra popoli e culture.

**E tu cosa proponevi nei tuoi studi?** I miei studi mi portarono ad approfondire l'idea di Schumacher e mi domandai cosa sarebbe successo se per una volta avessimo avuto la decenza di aspettare di essere invitati e, una volta lì, ci fossimo dedicati a rispondere a problemi veri ed immediati espressi dalla popolazione locale. Insomma mi affascinò l'idea di facilitare invece che di imporre e da quel punto in poi l'idea divenne la colonna portante della mia vita professionale.

**Cosa successe quando mettesti l'idea in pratica?** Il primo progetto era molto intuitivo. Vivevo a Fremantle la cittadina australiana che e' il porto di Perth. Il mercato locale vendeva frutta e pesce ma anche qualche oggetto di artigianato tra i quali sandali e cinte di pelle fatte a mano. Per un italiano come me quei lavori in pelle erano patetici ma notai che chi li faceva era un gruppo di giovani hippy che era dedicatissimo alla loro produzione . Guadagnavano pochissimo, il lavoro era scadente ma erano lì ogni settimana cercando di sopravvivere. L'Australia al tempo era ossessionata con la creazione di lavoro per i giovani disoccupati ed il governo creava programmi ed incentivi per trovarli lavoro. Io decisi di dimostrare la mia tesi chiedendo a quei quattro o cinque ragazzi cosa avrebbero voluto fare. Avrebbero voluto tutti essere in grado di vivere lavorando la pelle ma erano consapevoli della propria mediocrità e del fatto che era impossibile trovare , in Australia, artigiani che potessero offrire loro un apprendistato. Io volevo proprio vedere cosa sarebbe successo se la loro passione per la lavorazione della pelle fosse cretuta e rispettata e mi misi in cerca del migliore artigiano della pelle a Perth. Dopo qualche giorno di ricerca scoprii che il più ammirato artigiano era una persona che faceva scarpe ortopediche all'ospedale militare. Andai lì e conobbi Dino Pezzino, un siciliano di 66 anni che era l'incontestato mastro della sua professione. Simpaticissimo e di gran cuore accettò di incontrare i miei amici hippy e quando scoprii che erano tutti appassionati del lavoro in pelle, offrii di insegnargli a fare scarpe fatte a mano. Gratuitamente, due sere alla settimana, tre ore a sera. I ragazzi decisero di pagargli la benzina ed io trovai uno scantinato di una fabbrica di mobili che loro potessero usare gratuitamente. Dino per quei ragazzi era come dare da bere agli assetati. Per anni quei poveracci avevano fatto sandali che cadevano a pezzi in pochi giorni e davanti a loro era un vero artigiano in grado di fare le più belle scarpe fatte a mano. I cinque apprendisti diventarono dieci, crearono la prima cooperativa di lavoro nell'Australia occidentale, il progetto durò dieci anni e vinse un premio nazionale per il miglior progetto di creazione di lavoro in Australia quell'anno! Io avevo ottenuto una grande soddisfazione ma anche una prima, limitata prova, del potere della facilitazione. "E se lo facessimo su larga scala?" - Ci chiedevamo io e Peter, il professore Peter Newman ,che era relatore della mia tesi.

**Quello fu l'inizio del tuo lavoro?** Sì, decidemmo di provare ad adottare lo stesso approccio in una intera comunità e di adottare dei criteri semplici ma radicali nel nostro approccio.

**Puoi darcene una descrizione?** Certo. La prima condizione era di andare a lavorare in una comunità solo se invitati lì dai residenti. Se invitati saremmo arrivati senza nessuna idea o preconcetto, su quello che avremmo fatto o trovato, ma completamente e rispettosamente preparati ad aiutare chiunque a fare quello che loro volessero fare, nel rispetto naturalmente della moralità e legalità. Non avremmo mai iniziato una attività noi stessi, non avremmo mai motivato nessuno a fare alcunché, ed avremmo aiutato solo persone appassionate ed automotivate che pur avendo la passione e la voglia di lavorare non sapessero come trasformare le loro idee o il loro talento in un modo di guadagnarsi da vivere.

**Chi fu il primo ad invitarti?** Il primo invito arrivò, tramite il mio professore, da un paesino sperduto al confine tra l'Australia Occidentale ed il Sud Australia. Esperance, popolazione 8500 persone, nel 1985 stava attraversando un periodo durissimo sia dal punto economico che da quello sociale. Il governo federale aveva abolito la pesca al tonno, l'industria più importante del piccolo porto e 500 disoccupati avevano gettato la comunità in una depressione estrema. Il numero di suicidii ad Esperance era il più alto di tutta l'Australia rurale. Ma un gruppo di attivisti locali era determinato a trovare una soluzione ai problemi economici e loro mi invitarono. Mi ci vollero quattro giorni a trovare la prima persona che volesse aiuto con la sua idea. Era un uomo di 55 anni che voleva creare una azienda per produrre e vendere pesce affumicato. Era disoccupato, non aveva soldi ma aveva costruito un bel forno industriale nel suo garage e cercava disperatamente aiuto. Io mi misi a lavorare con lui, gli trovai un piccolo finanziamento, organizzai appuntamenti con ristoranti a Perth, feci pubblicare la sua storia sul giornale più importante della capitale e dopo un paio di mesi che impiegava sua moglie e sua figlia lo introdussi ad una persona che aveva venduto una miniera d'oro e stava cercando investimenti. Un milione di dollari dopo, il mio primo cliente impiegava dodici persone ed i cinque pescatori di tonno che erano rimasti nella zona mi contattarono e mi chiesero se avessi potuto aiutare anche loro.

**Una bella soddisfazione. E tu che facesti?** Premetto che il loro sogno era di poter pescare tonni così grandi da poterli mandare in Giappone dove erano pagati molto di più. Gli avevano detto che solo tonni di sessanta chili ed oltre erano accettati in Giappone e loro pescavano solo tonni più piccoli. Ma avevano una grande passione per l'industria ed accettarono la mia idea di fare una ricerca di mercato a loro spese per trovare un mercato per il loro prodotto. Avevano pochi soldi ma raccolsero mille dollari ed io trovai un giovane laureato in economia che venne dalla capitale a valutare il loro prodotto. Arrivammo subito all'idea di invitare un cuoco giapponese che ci insegnasse a preparare il pesce alla loro maniera, sushi e sashimi. Appena il cuoco giapponese assaggiò il pesce locale ci rassicurò che, anche se piccolo, il tonno locale sarebbe stato accettato in Giappone e dopo nove mesi i pescatori con l'aiuto del giovane commercialista vendevano tutto il pescato a Tokyo, non a 60 centesimi al chilo come in Australia, ma a 15 dollari! Un vero record per l'industria. La notizia si sparse subito nella cittadina ed i coltivatori di lana e tanta altra gente venne da me chiedendo aiuto con le loro idee, in un anno avevo lavorato con 27 gruppi diversi di persone ed avevamo creato già tante piccole imprese che impiegavano una cinquantina di persone. La facilitazione funzionava!

**Sembra incredibile che tutto quel talento fosse sprecato prima del tuo arrivo. Che ti diceva la gente del posto? Come eri visto? Capivano cosa stessi facendo?** Io dicevo subito a tutti cosa volessi provare. Li rendevo partecipi della magnifica idea che la comunità avesse, dentro se stessa, tutto ciò di cui avesse bisogno per diventare prospera e felice; e che la vera ricchezza fosse nell'intelligenza e la determinazione dei propri concittadini.

**Ma questo è quello che dice ogni politico. Roba trita che ormai suona come una banalità. Cosa c'era di diverso nel tuo approccio per essere preso sul serio?** Io lo dimostravo, non lo dicevo. E' difficile obbiettare a milioni di dollari di introito ed alle lagrime di gioia di pescatori e di disoccupati che finalmente vedono i loro sogni realizzati. E' difficile aiutare in modo effettivo persone senza soldi, senza credibilità e senza accesso a mercati locali. Il mio lavoro fu apprezzato perche' difficile, tanto difficile che mi fu chiesto se io fossi la sola persona capace di farlo. La mia risposta ai politici ed ai burocrati australiani fu no, io volevo insegnare l'arte di stare zitti e di aiutare a fare quello che la gente volesse. Gli australiani mi dettero la possibilita' di trasformare il mio esperimento in un progetto molto più grande che comportava l'impiego e l'addestramento di due persone, le quali avrebbero tentato di ripetere la mia prestazione

in due comunità a mille chilometri di distanza, per vedere se la mia idea potesse essere replicata.

**Sentendoti parlare tutto sembra facile e scontato. In realtà si tratta di un lavoro altamente professionale che scalza molte vecchie visioni. Ma ritorniamo a noi Allora, cosa successe?** Inventai un titolo per i miei primi facilitatori li chiamai Enterprise Facilitators e tutti e due diventarono più bravi di me. Ebbero tanto successo che il governo dell'Australia Occidentale mi chiese di addestrare 16 facilitatori che lavorarono a tempo pieno in altrettante comunità. Ora ce ne sono 37 lì e negli ultimi 20 anni abbiamo lavorato in 300 comunità in Australia, Nuova Zelanda, America, Canada, Inghilterra e Scozia. Sempre puri all'idea di rispondere, mai di iniziare, abbiamo aiutato a stabilire circa 30.000 piccole aziende ed attività commerciali di ogni genere. Spesso in comunità povere ed isolate ma anche in quartieri di città affluenti dove la disoccupazione sembra essere cronica.

**Dove sei presente fisicamente?** Abbiamo tre uffici, uno in California, a Sacramento, uno in Canada ad Edmonton in Alberta ed uno in Inghilterra a Leeds. Siamo attività senza finalità di lucro ed impieghiamo una quindicina di persone tra full e partime.

**Ed ora qualcosa di familiare. Quanta Italia c'è in casa Sirolli?** C'è nè molta . Anche se mia moglie è Australiana! Innanzi tutto i miei genitori vivono in Italia, 8 mesi in Abruzzo e 4 mesi a Roma. Quest'anno sono stato a trovarli quattro volte. Mia figlia Fosca vive a Roma e anche se Sara vive in Spagna e Francesco in Australia hanno tutti legami fortissimi con Roma e l'Italia. La casa ancestrale è antichissima ed ha un fascino particolare...ci richiama tutti ogni estate.

**Cosa ti manca dell'Italia?** La saggezza. Dopo aver vissuto e lavorato in paesi "nuovi" come l'Australia, il Canada, l'America e la Nuova Zelanda non posso non sorridere alla mancanza di prospettiva storica dei miei cari colleghi. Questi credono veramente che i loro "imperi" dureranno per sempre ...poverini! La mozzarella di bufala però mi manca ancora di più!

**Se tornassi a vivere in Italia quale città sceglieresti?** Ho già iniziato a progettare il restauro di un'ala di casa che siamo finalmente riusciti a riacquistare. Voglio trasformare l'antico castello in un centro studi ed invitare il mondo a vedere la mia bellissima, ma ancora sconosciuta, regione. Non ci sono dubbi che tra qualche anno trascorreremo almeno sei mesi all'anno in Abruzzo e sei mesi l'anno in Australia...senza vedere mai l'inverno!

**Quali sono i tuoi progetti riguardo all'Europa?** La nostra filosofia è che si va solo dove invitati. Fino ad ora il nostro lavoro è stato scoperto solo dagli Inglesi in Europa ma saremmo felicissimi di introdurre la facilitazione dell'imprenditoria ovunque la nostra tecnica potesse complementare altre iniziative di sviluppo economico locale.

**Chi sarebbero i tuoi interlocutori per una estensione del tuo lavoro in Italia?** Chiunque abbia un interesse o un mandato ad occuparsi di sviluppo economico locale e regionale e' un nostro possibile partner. Noi insegnamo che c'è un mondo , anzi un universo, nascosto tra il cuore e la mente della gente. Un universo che e' invisibile e che rimane di solito tale perche' non esiste un meccanismo che permetta alla gente di farsi avanti con le loro idee senza paura di essere ridicolizzati o derubati. Noi abbiamo imparato a rendere quel mondo visibile ed adesso insegnamo ad altri come farlo. I nostri clienti sono di solito i leaders delle loro comunità e sono coloro che credono nel potenziale locale ma sono frustrati dalla negatività delle cose che non si realizzano mai.