

Gerusalemme? Niente e tutto

IL VALORE DELLA CONOSCENZA
DETERNERLA È UNA CONDIZIONE
NECESSARIA, MA NON
SUFFICIENTE PER COMPETERE E
AVERE SUCCESSO NEL BUSINESS:
SERVE TRADURLA IN FATTI

di ALBERTO FELICE DE TONI



Quanto vale Gerusalemme? Chiede Baliano a Salah-al Din, quando ha appena concluso la negoziazione per la consegna della città ai mussulmani, in cambio di un salvacondotto per tutti i cristiani, asserragliati a difesa di Gerusalemme assediata da giorni. La domanda citata è ripresa dalla scena finale del film del 2005 'Le Crociate'. Il film è ambientato a cavallo tra la seconda e la terza Crociata. Baliano, cavaliere dell'ordine degli Ospitalieri, nel 1187 difende la città di Gerusalemme dall'attacco dei saraceni, guidati da Salah-al Din.

Durante l'assedio Salah-al Din riesce ad abbattere parte delle mura, ma nonostante ciò non riesce a entrare in città. Il 2 ottobre 1187 Baliano esce da Gerusalemme e si dirige verso l'accampamento nemico per trattare con il suo avversario. Di seguito il dialogo tra i due.

IL DIALOGO ALLE CROCIATE

S: Consegnerete la città?

B: Prima di perderla, la farò divorare dalle fiamme, distruggendo i vostri luoghi sacri, i nostri, ogni cosa di Gerusalemme, il che condurrà ogni uomo alla pazzia.

S: Mi domando se non sa-

rebbe meglio che lo faceste. La distruggerete?

B: Ogni pietra e ogni cavaliere cristiano che ucciderete si porterà con se dieci saraceni, voi distruggerete l'esercito senza più crearne un altro. Giuro su Dio che la presa di questa città sarà la fine vostra.

S: La vostra città è piena di donne e bambini, se il mio

S: Salemu alaikum.

B: e la pace sia con voi.

A questo punto, mentre Salah-al Din ritorna verso le sue truppe, Baliano gli chiede 'Quanto vale Gerusalemme?'. Salah-al Din si ferma, si gira verso Baliano e gli risponde: 'Niente'. Quindi Salah-al Din riprende a camminare verso il proprio esercito. Dopo



esercito morirà, morirà anche la vostra città.

Dopo alcuni secondi di silenzio, Baliano risponde: Offrite un accordo io non lo chiedo.

S: Concederò a ogni anima un salvacondotto per le terre cristiane, a ogni anima, le donne, i bambini, i vecchi e tutti i vostri cavalieri e i vostri soldati e la vostra regina, a nessuno sarà fatto del male. Giuro su Dio.

B: I cristiani massacrarono tutti i mussulmani quando presero la città.

S: Io non sono quegli uomini, io sono Salah-al Din, Salah-al Din.

B: Allora a queste condizioni consegno Gerusalemme.

pochi attimi si rigira verso Baliano, e portando i pugni verso il petto aggiunge con un sorriso: 'Tutto!'

DALLA CITTÀ SANTA ALL'IMPRESA

Qui termina il dialogo tra Baliano e Salah-al Din. E adesso proseguiamo noi: ma allora quanto vale realmente Gerusalemme? Niente o tutto?

Gerusalemme prima non vale niente e, quindi, vale tutto. Non vale 'niente' perché le sue mura, le sue costruzioni, le sue abitazioni sono quasi tutte distrutte. Il suo valore materiale è pressoché nullo. Ma in realtà vale 'tutto', per il suo incomparabile valore sul piano spirituale e simbolico.

Ne sa qualcosa il salmista che ammonisce nel Canto della Speranza: 'Se ti dimentico, Gerusalemme, si paralizzi la mia destra' (Salmi 137).

Se un lettore mi chiedesse 'Quanto vale la conoscenza?', risponderei come a Baliano: 'Niente... tutto'. La conoscenza di una organizzazione o di un'impresa non vale 'niente' se non è fonte di valore. Vale 'tutto' se lo diventa. La conoscenza possiede un valore nullo se non è trasformata in prodotti e servizi e, viceversa, possiede un valore 'vitale' quando è alla base di un efficace modello di business.

Utilizzando la distinzione proposta da Aristotele di 'essere in potenza' e di 'essere in atto', cioè un pulcino è un gallo in potenza, mentre un gallo è un pulcino in atto, possiamo dire che la conoscenza è valore in potenza, mentre il valore è conoscenza in atto.

La conoscenza assume un reale valore solo quando viene trasformata in prodotti e servizi vendibili, cioè quando l'intangibile diventa tangibile. Detenere delle conoscenze è una condizione necessaria, ma non sufficiente per competere e avere successo nel business. Ciò che è fondamentale è la capacità di trasformarla ed è molto più facile trasformare del denaro in buona ricerca che trasformare della buona ricerca in denaro.

detoni@uniud.it