

I Future Game™ per indagare gli scenari futuri e costruire reti vincenti.

Paolo Santinello (Klink) - Strategic Partner Future-IQ

Buongiorno.

Sono Paolo Santinello di Klink Srl (klink.it), Strategic Partner di Future-iQ (future-iq.com), del cui CEO, David Beurle¹, vi porto i saluti.

Grazie al Presidente Eugenio Ferrari e a Monica Franco (retipmi.it) per lo straordinario lavoro che hanno fatto, e grazie a tutti voi che siete qui.

Future Game² è il nostro contributo all'Action Plan Italia di AssoretiPMI.

Gli interventi che mi hanno preceduto, il dr. Capuano, l'ing. Fiorentino e prima il Presidente Ferrari, hanno aperto un ventaglio di collegamenti che sarà veramente interessante esplorare in un prossimo incontro.

Perché stiamo creando delle reti? Perché 30, 40 000 persone in questo momento si stanno dando da fare per costruire reti, che sono già un numero significativo, reti corte e reti lunghe, queste ultime quelle a cui dovremmo guardare con maggior interesse.

E se indagiamo, come ha suggerito il dr. Capuano, vedremo che dietro a queste reti c'è una buona dose di psicologia ed emozioni che richiamano l'economia comportamentale di Kahneman³.

In realtà stiamo facendo questo sforzo perché abbiamo capito che la nuova competizione è la collaborazione. La concorrenza, il pensiero centrato sulla concorrenza è il vecchio modo, è un vecchio mondo che si azzuffa e che azzuffandosi è perdente.

Siamo in buona compagnia. La parte più creativa della nostra società, della nostra comunità, e le più creative di queste, hanno già cominciato a dirlo da qualche anno. Ci fa piacere salutare le tessitrici di reti che oggi pomeriggio presenteranno le loro esperienze e visioni nell'intervento dedicato alle reti al femminile.

Jotina Buck⁴, scrittrice, giornalista, influente opinionista, filantropa, ci dice che "la concorrenza è il vecchio modello; il nuovo modello è la collaborazione"⁵.

Siamo anche in compagnia della scienza se pensiamo che il punto di svolta che ha aperto l'era della genomica, la mappatura del genoma umano, è stato il risultato del più grande progetto collaborativo di ricerca biologica di tutti

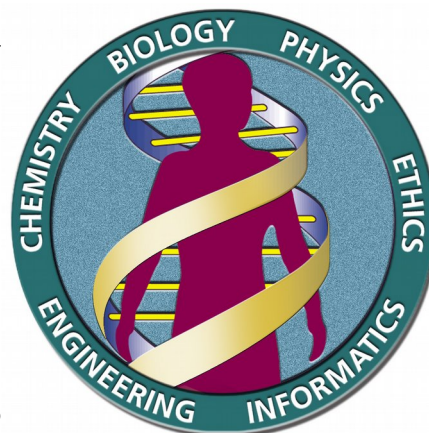


Illustration 1: Logo del Human Genome Project

1 https://en.wikipedia.org/wiki/David_Beurle

2 <http://future-iq.com/specialised-methodology/future-game-simulation-learning/>

3 Kahneman, Daniel; Tversky, Amos (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk". *Econometrica* (The Econometric Society) 47 (2): 263–291. doi:10.2307/1914185. JSTOR 1914185.

4 www.jotinabuck.com/

5 http://www.huffingtonpost.com/20-beautiful-women/competition-is-the-old-mo_b_9057512.html

i tempi⁶.

Non è stato il risultato di chi ha cercato la competizione, al contrario è stato il risultato di una straordinaria collaborazione.

Se ci spostiamo sul campo economico, anche Ben Hecht dal prestigioso blog della Harvard Business Review ci ricorda che "Collaboration is the New Competition"⁷.

Anche in Future-IQ abbiamo pubblicato l'anno scorso un libro bianco, "The Economics of Collaboration"⁸ che dà utili indicazioni.

future→iQ
PARTNERS

April 2015

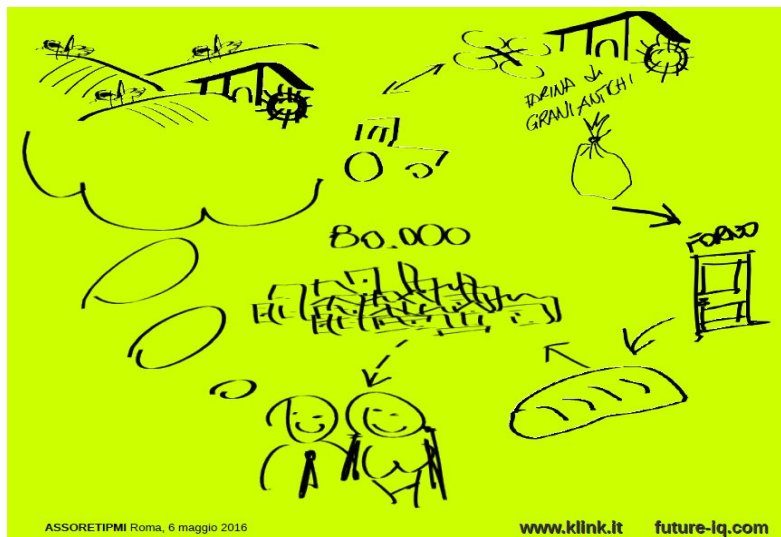


Illustration 2: L'economia della collaborazione, libro bianco di Future-IQ

Ma questa è solo una piccola premessa che ci dice che siamo in buona compagnia, che siamo bravissimi, che siamo abili, che siamo saggi, che siamo degli iniziatori, che siamo dei leader - e non a caso siete qui.

L'ing. Fiorentino ci ha ricordato che nel ciclo di vita delle reti ci sono i compiti della progettazione della rete, quelli della creazione, fino a quelli della conduzione della rete.

Siccome abbiamo delle idee, siccome siamo degli iniziatori, abbiamo delle visioni, e, andando in automobile tra i nostri paesaggi, vediamo un mulino, chiediamo, e ci dicono che quel mulino si è fermato. E noi allora colleghiamo vecchia e nuova agricoltura, trattori e droni, e pensiamo l'agricoltura di precisione, vecchie cultivar di grano da recuperare; immaginiamo il mulino in funzione e la farina di grani antichi in un forno da riattivare, una panificazione che utilizza lievito madre di tradizione; il pane,



6 "Economic Impact of the Human Genome Project – Battelle" (PDF). Retrieved 5 May 2016 [http://www.battelle.org/docs/default-document-library/economic_impact_of_the_human_genome_project.pdf]

7 Retrieved 5 May 2016 [<https://hbr.org/2013/01/collaboration-is-the-new-compe/>]

8 Sachse, Jeff; Beurle, David (2015). "The Economics of Collaboration" (PDF). Retrieved 5 May 2016 [<http://future-iq.com/wp-content/uploads/2015/10/Future-iQ-Partners-Economics-of-Collaboration.pdf>]

una filiera corta, una comunità locale di 80000 abitanti che costruisce un immaginario, un'identità, e che può essere disposta a tornare e a rivitalizzare quelle colline e magari ad aumentarne la sostenibilità sociale, ambientale, economica, e anche - perchè no - valori immobiliari.

Allora, siccome abbiamo questa nostra idea, andiamo a cercare le persone chiave, prendiamo i nostri appunti, le mettiamo intorno a un tavolo, e organizziamo la prima cena, spieghiamo e tutto funziona. Sono tutti impegnati, tutti entusiasti. Poi ce n'è un'altra, e manca solo uno; poi un'altra ancora, e ne mancano due; poi una quarta, e ci accorgiamo di essere rimasti in pochi, troppi pochi, ed è l'ultima.



Voglio parlarvi ora di strumenti che ci permettono di evitare questo effetto che voi conoscete bene, quella frustrazione di progettisti che hanno una meravigliosa idea e non riescono a vederla attuata.

Perché succede? perché succede in qualunque settore?

Noi l'abbiamo visto accadere non solo in tutti i settori, ma anche in molte parti del mondo in cui abbiamo lavorato.

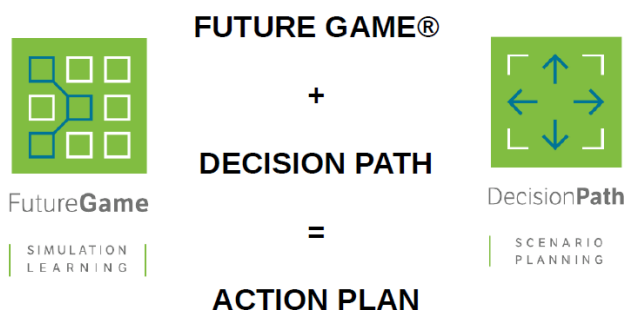
La prima questione è di engagement.

L'engagement è una bella parola, ma l'engagement non è tale se il coinvolgimento e l'impegno di quelli che erano alla prima cena non poggia su una forte motivazione interiore, che si origina da un momento di rottura, da uno squarcio che apre alla prospettiva esterna e la connette allo svolgimento interiormente desiderato.

L'engagement da solo però non basta. Occorre anche una concretezza.

Si è parlato prima della scarsità di tempo. L'interesse va catturato per poter catturare il tempo delle persone. Bisogna dimostrare che non stiamo scherzando, che ci stiamo basando su qualcosa di concreto. Per far 'sì che le energie delle persone si alleino e allineino, bisogna che l'Action Plan a cui pensiamo sia fondato su scenari condivisi, che non sono solo quelli desiderati, sono anche quelli in cui rischiamo di andare e quelli verso cui vogliamo andare, e includa anche come pensiamo di andare dove vogliamo.

La soluzione che sta funzionando da più di dieci anni negli USA e in Canada, in Australia e in Europa è il Future Game (tm) con il Decision Path (tm), messi insieme per costruire degli action plan che funzionano.



Vi racconto due storie che potete andare a verificare personalmente.

Montespertoli, tra Firenze e Pisa, dicembre 2013: veniamo chiamati per mettere insieme una rete territoriale che riguarda agricoltori, imprese, operatori turistici e qualche industria.

La committenza ci mette in guardia sulle difficoltà, mette in dubbio l'esito e ci dice che le reazioni saranno:

"È bello, ma io non ci sto", "È impossibile mettere in rete le imprese", i grandi vi diranno che "I piccoli non ci stanno" e i piccoli vi diranno che "i grandi non ci stanno".

Invece è accaduto, usando l'approccio le cose sono andate in modo diverso.

Guardate le date.

Dicembre 2013, si parte.

Febbraio 2014, con David Beurle, ci sono 40 tra i più importanti stakeholder di quel territorio, e sono insieme.

E mi piace farvi notare che sono insieme Marco Panchetti, panificatore, e Ferdinando Guicciardini che guida la grande azienda agricola omonima.



Allo stesso tavolo lavorano insieme un agricoltore che vive di agricoltura biologica e agriturismo di nicchia su pochi ettari di azienda, e un agricoltore con un'azienda dieci volte più grande.

Bene, il risultato è che - conquistato l'engagement grazie al Future Game, i passi successivi sono diventati agevoli, cominciando dall'esplorazione e costruzione degli scenari. Non ci sono stati abbandoni e defezioni nei gruppi di lavoro tematici che si sono via via avvicinati.



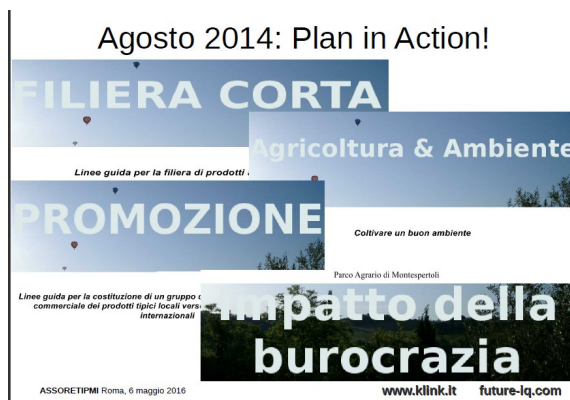
Guardiamo la data: giugno 2014. L'Action Plan è pronto. L'Action Plan del Parco Agrario di Montespertoli⁹ che potete leggere e che individua quattro linee d'azione. È ancora un piano, un'intenzione.

Piano d'Azione del Parco agrario di Montespertoli



Come governarsi esercitando azioni di cui si è l'obiettivo, il campo di applicazione, lo strumento utilizzato e il soggetto agente?

Nell'agosto 2014 diventa un piano IN AZIONE.



Ma per evitare che questa resti una narrazione del passato, andiamo a vedere cosa sta succedendo lì oggi.

9 Retrieved 5 May 2016 [http://future-iq.com/wp-content/uploads/2015/10/Piano-di-Azione_ParcoAgrarioMontespertoli.pdf]

Aprile 2016, poche settimane fa, l'Associazione Produttori delle Colline del Chianti nata dall'elaborazione di quel piano e che oggi è impegnata sulla linea della promozione dei prodotti, può raccontare per bocca del suo presidente Diego Tomasulo che cominciano i primi tour cultura più enogastronomia su quel territorio dagli Stati Uniti¹⁰.



La rete ha funzionato ed è una rete lunga.

E funziona anche per la filiera corta dei prodotti agroecologici, qui vista dal Mulino Paciscopi¹¹ al cui interno campeggia lo stendardo dei Grani Antichi di Montespertoli. Oggi sono 30 aziende con 200 ettari in produzione e 200 in rotazione, e si estendono nei comuni vicini. Sono risultati che hanno la consistenza di un sistema che ha raggiunto un livello di sostenibilità anche economica significativo.

La sfida della burocrazia poteva sembrare troppo grande, e invece oggi il sindaco di Montespertoli Giulio Mangani, insieme ai sindaci dell'Empolese Valdessa può dire orgogliosamente che in questi giorni la proposta per la semplificazione per le piccole quantità in agricoltura è in Conferenza Stato Regioni¹².



Un'altra parte della rete.

E tutto è cominciato con un Future Game. Con una rottura e con un engagement di tipo diverso, che con ASSORETIPMI vogliamo mettervi a disposizione.

10 Retrieved 5 May 2016 [https://www.facebook.com/939081732851251/photos/pb.939081732851251.-2207520000.1462917799./996068353819255/?type=3&theater]

11 Retrieved 5 May 2016 [http://graniantichitoscani.com/it/produttori-grani-antichi-toscana]

12 Retrieved 5 May 2016 [http://www.regioni.it/newsletter/n-2910/del-25-03-2016/agricoltura-al-via-piani-per-settore-olivicolo-e-per-sostegno-al-biologico-15059/]

Vi voglio raccontare anche la storia, molto diversa, di Lima, Ohio, USA. Una cittadina di 40 000 abitanti tutta centrata intorno alla produzione di carri armati, o meglio di un tipo: Abrams¹³.

Questa storia è una storia di partenariato pubblico privato che nasce attraverso un modo concreto di fare rete orizzontale e verticale e di costruire futuro insieme con gli strumenti giusti.

Come ho detto Lima vive intorno alla fabbrica di carri armati (Lima Army Tank Plant - LATP), ma ci sono novità anche per i tank.

Arrivano nuove armi, tra cui gli armed drones di vario tipo, e non servono più nuovi carri armati in quantità.

Un intero distretto, un'intera filiera di competenze e capacità non servirà più. Di nuovo c'è bisogno di engagement, c'è bisogno di andare a scuola di futuro, e si riparte anche in questo caso dal Future Game.

Parti pubbliche - militari e civili - e parti private della supply chain si mettono insieme e realizzano un laboratorio in cui esplorano insieme le possibili conseguenze future delle decisioni prese oggi, fuori da schemi e consuetudini comportamentali, psicologiche, politiche.

Nel maggio 2015 Allen County ha presentato l'Action Plan realizzato attraverso l'applicazione del Future Game



Action Plan!



e del Decision Path da parte dei colleghi di Future-IQ.

Questo lavoro ha visto insieme le imprese, i governi locali e la Difesa, con risultati veramente interessanti.

L'impegno senza focus e senza visione disperde energia. Per focalizzare e allineare le forze servono strumenti.

Quello che proponiamo insieme ad ASSORETIPMI è esattamente quel che serve: strumenti per l'engagement per allineare le forze motivate intorno a una visione collocata in scenari compresi e condivisi.

Lo abbiamo visto all'opera e verificato in Australia - non siamo molto diversi dall'altra parte del mondo - come a Camogli l'estate scorsa, e ci fa piacere vedere tra voi anche qualcuno che là c'era e che lo può raccontare.

L'abbiamo recentemente verificato negli USA in occasione della chiusura non pianificata di una centrale nucleare - con tutti gli impatti ambientali, economici e sociali conseguenti.

Anche qui Future Game e del Decision Path sono serviti a fare rete, immaginare futuro e concretizzare soluzioni.

Insieme ad Assoretipmi vogliamo rendere disponibili questi strumenti per i manager di rete, e permettervi di padroneggiarli.

¹³ Vedi https://en.wikipedia.org/wiki/M1_Abrams

A casa vostra, domani



Seguite il gruppo LinkedIn e retipmi.it per partecipare.

Vi ringrazio e ringrazio Assoretipmi insieme alla rete Building The Future (buildingthefuture.academy): Fabrizio Braccini¹⁴, Anna Rodeghiero¹⁵, Tanja Scheelhaase¹⁶, Virginio Mori¹⁷, Andrea Cossu¹⁸, Andrea Gardini¹⁹.

Arrivederci al Future Game per le reti.



I Future Game™ per indagare gli scenari futuri e costruire reti vincenti, by [Paolo Santinello](http://PaoloSantinello.com) is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).

14 <https://braccinifabrizio.wordpress.com/>

15 Vedi <https://encrypted.google.com/#q=anna+rodeghiero>

16 Vedi <https://encrypted.google.com/#q=tanja+scheelhaase>

17 <http://www.leovanmoric.it/>

18 <http://www.openjunctions.com/>

19 <https://encrypted.google.com/#q=andrea+gardini+medico>