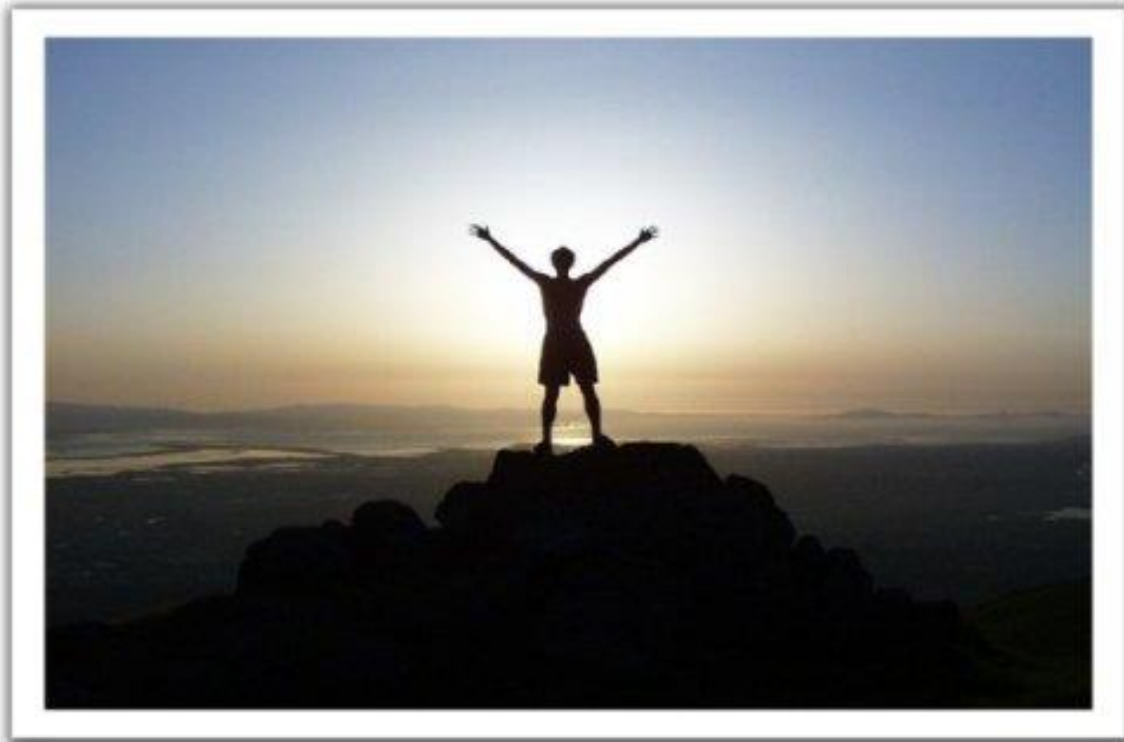


LA REINVENZIONE DELL'IMPRESA PER IL XXI SECOLO

di Giustiniano La Vecchia

Adatte al Futuro

Adatte agli Essere Umani



Impresa 2.0

si tratta di una nuova modalità di intendere l'impresa in modo più dinamico e aperto, dove tutte le persone che rappresentano l'impresa siano portatori di un cambiamento

Impresa 2.0 si intende:

L'utilizzo in modalità emergente di dialogo all'interno delle società o tra queste società e i loro partner o clienti”.

Reinventare l'impresa

Gli Ostacoli



IMPRESA 1.0

**Negli ultimi 50-60 anni il modo di fare Impresa
è variato quasi nulla**

I Principi, gli Strumenti e i Metodi dell'Impresa
sono:
l'Eredità

Gli ostacoli

Primo Ostacolo (senza precedenti):

Siamo la prima generazione, nella storia dell'umanità, a dover far fronte a un accelerazione del ritmo di cambiamento.

Letteralmente:

Il Cambiamento è Cambiato; ed è Cambiato
nella nostra era.

**Quasi tutte le storie di
cambiamento, sono
storie di crisi**

Abbiamo 2 tipi di cambiamento:

1. Non significativo
2. Traumatico

IL CAMBIAMENTO È:

- Sedizioso
- Spietato
- Sorprendente

Accelerare il Cambiamento



**Non siamo più
nell'economia della
conoscenza, siamo
nell'economia della
creatività**

Tutto ciò è Completamente Nuovo!

Secondo Ostacolo

(Nuova e Fondamentale Realtà):
Ipercompetizione

Anni Passati:

Barriere che proteggevano vari settori del
Mercato

Oggi:

Col crollo delle barriere; le aziende si trovano in una lotta libera per difendere: i propri Margini di guadagno e la propria Posizione nel settore.

Terzo Ostacolo (e forse il più importante): **la Creatività**



Come possiamo definire la creatività?



**Semplicemente con 3
concetti:**

Il primo: l'immaginazione



Ricordando il passato vivete il presente pensando al futuro
GLV

Il secondo:

Le buone idee



Il terzo:

L'innovazione



Suggerimenti per l'impresa creativa

1. LA STORIA LA FA DA PADRONA

Non importa se realizzate film, fabbricate frigoriferi o vendete hot dog, ogni singola persona, dai membri del consiglio di amministrazione a chi lavora in magazzino dovrebbe prima di tutto essere un narratore. Partite dallo sviluppo della vostra storia, poi innovate su questa base.

2. TECNICHE PER RIFLETTERE IN FORMA VISIVA: STORYBOARDING

Generate le idee in forma grafica, non solo verbale, per ampliare i punti di vista dei membri del team, affinare il loro focus e spronarli a vedere, sentire e sognare, non solo pensare.

3. IMPROVVISAZIONE

La versione inglese di Wikipedia definisce l'improvvisazione: pratica basata sull'azione e sulla reazione, sulla realizzazione e sulla creazione, in tempo reale e in risposta agli stimoli provenienti dall'ambiente più prossimo in cui ci si trova. Promuovete, ispirate, istigate e insegnate l'improvvisazione.

4. POTENZIAMENTO

“Ciò che va inteso per potenziamento è: prendi un lavoro, qualcosa a cui stai collaborando, e quando te lo danno non lo giudichi. Dici: come posso potenziarlo?” Cercate sempre nuovi modi per potenziare il vostro prodotto/servizio. Non pensate mai e poi mai che vada “abbastanza bene”.

5. COLLABORAZIONE (INTERNA)

Collaborare vuol dire amplificare, creando un legame fra un gruppo di esseri umani che si ascoltano a vicenda, nutrono interesse gli uni verso gli altri, apportano ognuno un diverso livello di profondità al problema, apportano un'ampiezza di vedute che suscita in loro la voglia di trovare una soluzione complessiva, permette loro di comunicare a vari livelli nello stesso momento, a parole, per iscritto, attraverso i sentimenti, le azioni, le immagini. E tramite tutte queste modalità, trovare il modo più articolato per diffondere una filosofia basata sull'alta fedeltà all'interno di un'ampia gamma di persone, in modo che ognuna possa azionare la leva giusta

6. COLLABORAZIONE (CON L'ESTERNO)

Individuate i vostri clienti più “fissati”, quelli disposti a collaudare qualunque prodotto, affinché vi aiutino a promuovere quell’inedita e innovativa “filosofia basata sull’alta fedeltà”.

7. REALIZZARE UN PROTOTIPO. PROVARE. APPRENDERE. PROVARE DI NUOVO

Non abbiate paura dei fallimenti”.

**Realizzate un
prototipo...provate...apprendete...provate
di nuovo...Realizzate un
prototipo...provate...apprendete...provate
di nuovo. Realizzate un
prototipo...provate....**

8. REALIZZATE PROGETTI COOL

Non esistono progetti noiosi, solo team di progetto noiosi.

Team noiosi=prodotti noiosi. Team COOL=prodotti COOL. Fate di ogni progetto di innovazione un'esperienza eccitante, avvincente e carica d'ispirazione.

9. FORMAZIONE

Dobbiamo essere convinti che sia noi che i nostri dipendenti abbiamo un potenziale illimitato. Dobbiamo frequentare corsi di formazione.

Progettate un ambito di apprendimento che richieda creatività e impegno assoluto da parte di tutti.

10. DIVERTIMENTO. GIOCO

**Il livello di gioco e di divertimento che riscontriamo nell'ambiente di lavoro dipende dal nostro stesso atteggiamento, inteso come modo di comportarci, mentalità, stato d'animo o carattere. Siamo noi a scegliere la nostra mentalità, saremo felici, ci divertiremo e trasformeremo il lavoro in un gioco oppure saremo tristi, arrabbiati e trasformeremo il lavoro in un compito ingrato? La vita è troppo corta per non trovare piacere in ciò che si fa. Divertitevi!
Giocate!**

11. TRASPARENZA (DIRE E MOSTRARE)

Essere trasparenti nell'ambito dell'innovazione aziendale significa eliminare tutte le barriere all'informazione, alle regole, ai dati e alle persone. Inoltre vuol dire svolgere in pubblico, quasi in tutti i casi, il processo decisionale. Se dovete far riferimento all'organigramma per chiedere l'autorizzazione a parlare con qualcuno, vuol dire che la vostra non è un'azienda trasparente.

12. FESTEGGIAMENTI

I grandi sogni richiedono grandi celebrazioni. Cogliete ogni opportunità per festeggiare i compleanni, il raggiungimento degli obiettivi e persino gli insuccessi (Nobel). I festeggiamenti contribuiscono a creare e a promuovere un clima che favorisce l'innovazione.

13. GRUPPO DI CERVELLI

Se la vostra azienda non ha creato né intende creare un brain trust formale, dovrete costruirne uno voi. Dovrebbe trattarsi di un gruppo di liberi pensatori, di attivisti “radicali” disposti a sognare in grande.

14. SOGNATORI CON DELLE SCADENZE

L'esperto di management Warren Bennis definisce gli innovatori "sognatori con delle scadenze". Proprio come gli sport agonistici, l'innovazione è una faccenda seria, ma le grandi squadre sportive sognano in grande, si sforzano di rispettare le scadenze senza scendere a compromessi, trovano modi innovativi per vincere e si divertono mentre realizzano i loro sogni. Il vostro team di innovazione dovrebbe fare lo stesso.

15. E DOPO????

Alla fine di ogni progetto, identificate cinque cose che fareste in modo diverso e cinque cose che ripetereste. Apprendete da tutte le esperienze.

16. LA QUALITÀ È IL MIGLIOR BUSINESS PLAN

**Se sacrificate la qualità, non avrete
speranze.**

**Noi Esseri Umani siamo estremamente Elastici.
Ma non siamo allenati**

**Dovete essere i
«Fuoriclasse» del Futuro
Adesso tocca a voi!!**

Grazie dell'attenzione

Giustiniano La Vecchia

www.managementrevolution.it