

News n. 1

## Gli elementi di contesto

Nell'attuale contesto economico e finanziario, caratterizzato da una crisi strutturale del mercato, da processi di internazionalizzazione e di concentrazione nei settori industriali, le aziende possono riuscire a mantenere la propria posizione competitiva solo se sono in grado di ripensare tempestivamente e strategicamente il proprio

*L'obiettivo di questa prima news è quella di condividere elementi di contesto, di tipo molto generale, che sono comuni e dunque trasversali ai diversi settori di impresa*

*Dopo una prima lettura complessiva degli elementi rilevanti, solleciteremo in maniera progressiva interventi, commenti, opinioni, punti di vista.*

modello di business; il cambiamento è oggi, come non mai, elemento imprescindibile per la continuità aziendale.

Ripensare il proprio modello di business per l'azienda significa necessariamente avviare un processo di profonda comprensione, non solo di se stessa, ma anche del contesto competitivo in cui opera, dei propri competitors e delle possibili alternative strategiche di sviluppo, per realizzare un processo di cambiamento in grado di garantire nel tempo la generazione di adeguati risultati sia in termini economici che finanziari.



**Reti**

**Processi**

**Saper essere e saper fare**

**Immaginazione**

**Il nuovo prodotto è il cliente**

*Sono gli aspetti che commenteremo insieme con l'augurio che diventi per tutti un momento di crescita, di confronto e di scambio di saperi.*

Pescia, gennaio—febbraio 2014

Maria Cristina Corradini e Fausta Tistarelli

News n. 1 /2014—Gli elementi di contesto

## Dalle **Regole** alla **Deregulation**

Il mercato è **irrazionale** e **disorganizzato**. Il vero disorganizzatore è il mercato

Per disorganizzare si deve **immettere il mercato nella rete** (cioè dentro l'azienda)

Gestire il paradosso: **autodistruggersi prima che siano gli altri a farlo**.

*La visione logica e deterministica (tipica dell'approccio scientifico) ha lasciato poco spazio alla **sviluppo della capacità aziendale di affrontare l'incerto**.*

*La **pianificazione è diventata un limite** allo sviluppo aziendale.*

La **capacità dell'impresa di aggregare competenze** in modo da affrontare l'incerto farà la differenza.

Per affrontare l'incerto non possiamo attingere solo alla logica; **la creatività** è certamente indispensabile per immaginare il nuovo, per identificare nuove strade e soluzioni

*"L'unico patrimonio aziendale della Microsoft è l'immaginazione umana" (Moody)*

*"Nelle situazioni non prevedibili il controllo si basa sulle intuizioni e sull'analogia" (Stacey)*

*"L'immaginazione è insieme a sensibilità e intelletto una delle tre fonti soggettive di conoscenza su cui si fonda la possibilità di una esperienza"  
" (I. Kant 1781)*

## Dalla **Logica** All' **Immaginazione**



News n. 1 /2014—Gli elementi di contesto

## Dal **Certo** All' **Incerto**

La **relazione causa - effetto** è fuorviante dove impera il caos, la **“logica incoerente”** non si cattura con gli strumenti della logica coerente.

*E' il **fallimento** più che il successo il motore del mercato*

*Agire sempre e comunque per mantenere il dinamismo, **chi non agisce non fallisce ma non ha nemmeno successo** (Tom Peters)*

*Bisogna rassegnarsi al fatto che le **previsioni a lungo termine** siano quasi certamente errate.*



La richiesta di **flessibilità** che nasce dall'esterno non può tradursi in una risposta aziendale basata su ruoli, percorsi, funzioni .

Il **lavoro per progetti** è quello che consente di impiegare e **valorizzare al massimo le competenze delle diverse persone** indipendentemente dalla posizione nell'organigramma.

Solo ciò che aggiunge valore merita di stare in un'organizzazione.

- **il progetto è azione**
- **Il progetto è sempre ad hoc**
- **Il progetto è l'unica organizzazione che autoapprende.**

## Dalla **Funzione** Al **Progetto**

Pescia, gennaio—febbraio 2014

Maria Cristina Corradini e Fausta Tistarelli

News n. 1 /2014—Gli elementi di contesto

RETI

NON AZIENDE

La capacità di competere in maniera sistemica trova nella **rete** la modalità flessibile, infinita di poter rispondere al cambiamento e ai bisogni del cliente

*Le aziende sono reti:* bisogna restare al centro della rete ampliandola sempre più con **Altre aziende che non sono più esterne ma parte integrante della rete interna.**

**Si deve trovare il modo di non perdere “l’anima” (competenza essenziale) pur esternalizzando tutto ciò che qualcuno fa meglio di noi.**



La valorizzazione del personale e la fiducia come leve per poter crescere e consolidare la cultura d’impresa. In una società basata sulla conoscenza, dove la principale fonte di valore sono le **“idee- aggiunte”** a ogni lavoro, non si possiede, per definizione, alcuna risorsa. La nuova regola del nuovo gioco è il **contributo di immaginazione** offerto volontariamente da ogni persona che sia o non sia alle dirette dipendenze dell’azienda

Se le aziende sono reti la loro struttura si sviluppa in **orizzontale** e non in verticale. Se le aziende sono reti **tutto è relazione**, è necessario **investire nelle relazioni**, bisogna trovare **“affinità elettive”** tra esterno e interno all’azienda.

Fiducia  
Non Ruolo

News n. 1 /2014—Gli elementi di contesto

## II PRODOTTO E' IL CLIENTE

Dal **prodotto**  
Al **servizio**  
All'**esperienza**

L'**APPRENDIMENTO** è la nuova forma di lavoro (knowledge management system)

Il nuovo problema è **selezionare la conoscenza rilevante e trasmetterla**

La **conoscenza** trasmessa crea aziende di **potere diffuso** (organizzazioni orizzontali)

**Esperienza come momento di trasformazione**



*Su questi temi vogliamo stimolare un confronto ed una discussione costruttiva in grado di contribuire allo scambio di informazioni e conoscenze utili alla crescita di competitività delle nostre imprese.*

*Lo faremo inviandoti ogni due settimane una news dedicata ad un tema e pubblicandola sui social network.*

*Leggi le nostre mail e seguici su **Facebook** e **Linkedin**.*

**Maria Cristina Corradini**

**Pescia, gennaio—febbraio 2014**

**Fausta Tistarelli**