

WORKING DRAFT

Last Modified 5/13/2014 12:08 PM Non Printed

Sostenere il terzo settore per sviluppare programmi innovativi e cooperativi

Capacità di innovazione sociale

- Nuovi prodotti/servizi
- Nuovi processi
- Nuovi bisogni
- Nuovi modelli organizzativi
- Nuove fonti di risorse



13 Maggio 2014

presso Cultura e Sviluppo, P.za Fabrizio de Andrè, 76 Alessandria

Sommario



La nuova Normalità. Le «turbolenze», generate dai recenti Shock ambientali, economici e sociali - a volte devastanti come uragani - non sono più eventi rari di altri continenti, ma sono diventate fisiologiche al nostro ambiente; non più prevedibile. Come regola: è molto probabile che qualcosa di improbabile accadrà



Il quarto quadrante: il regno dei Cigni Neri; strategie d'uscita, agilità e resilienza

.



6 Forze dirompenti

.



Auto-valutazione

.









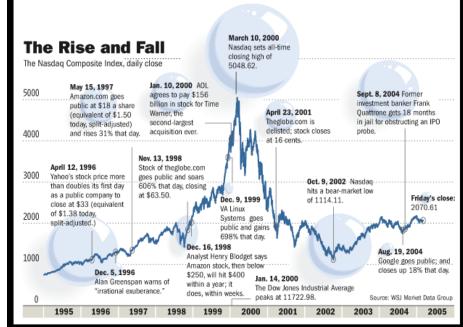


2001: 9/11 World Trade Center Attack



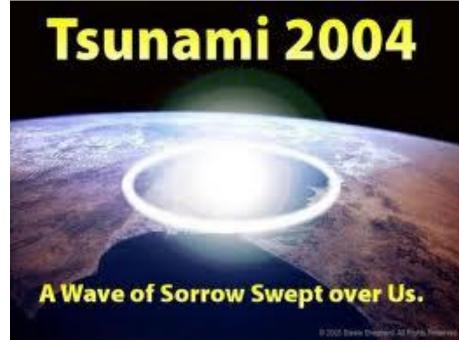


2001: Burst dot.com











2005 : agosto Ciclone Katrina



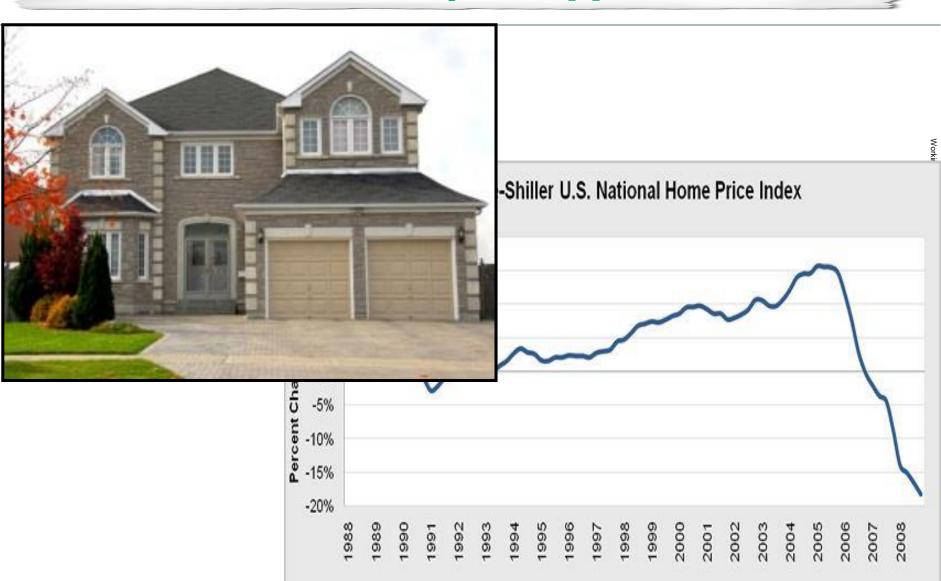
La Nuova Normalità

2009 : aprile terremoto Aquila





2007 : Goldman Sachs' CFO said the sub-prime mortgage crisis was a 25-s.d. event





20??:...



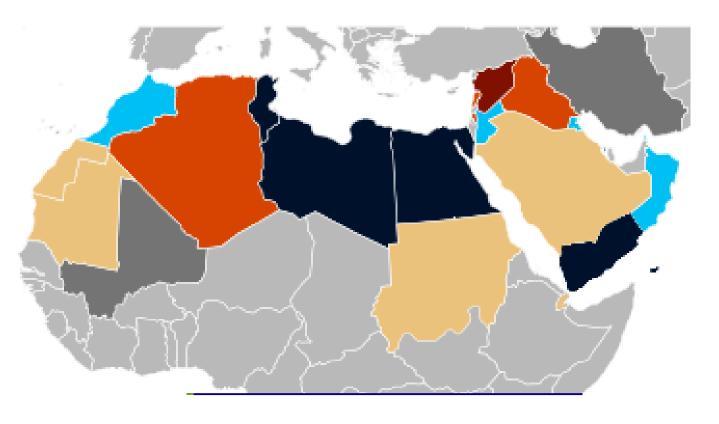


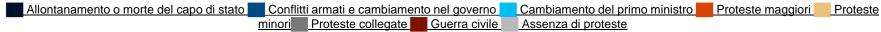
2011 : ... primavera araba













11/11/2011 : ... dimissioni governo Berlusconi



La Nuova Normalità

2012, maggio terremoto Emilia











2014 Giovani







Gordon Gekko - Wall Street...







Il susseguirsi di Shock, imprevedibili e devastanti come uragani e sempre più frequenti, stanno cambiando la fisiologia del nostro ambiente

Elenco non esaustivo di shock degli ultimi anni

Chi avrebbe mai pensato di dare una minima probabilità a questi eventi?



Regola: è molto probabile che qualcosa di improbabile accadrà

Sommario



La nuova Normalità. Le «turbolenze», generate dai recenti Shock ambientali, economici e sociali - a volte devastanti come uragani - non sono più eventi rari di altri continenti, ma sono diventate fisiologiche al nostro ambiente; non più prevedibile. Come regola: è molto probabile che qualcosa di improbabile accadrà



Il quarto quadrante: il regno dei Cigni Neri; strategie d'uscita, agilità e resilienza



6 Forze dirompenti



Auto-valutazione

.

II Quarto Quadrante

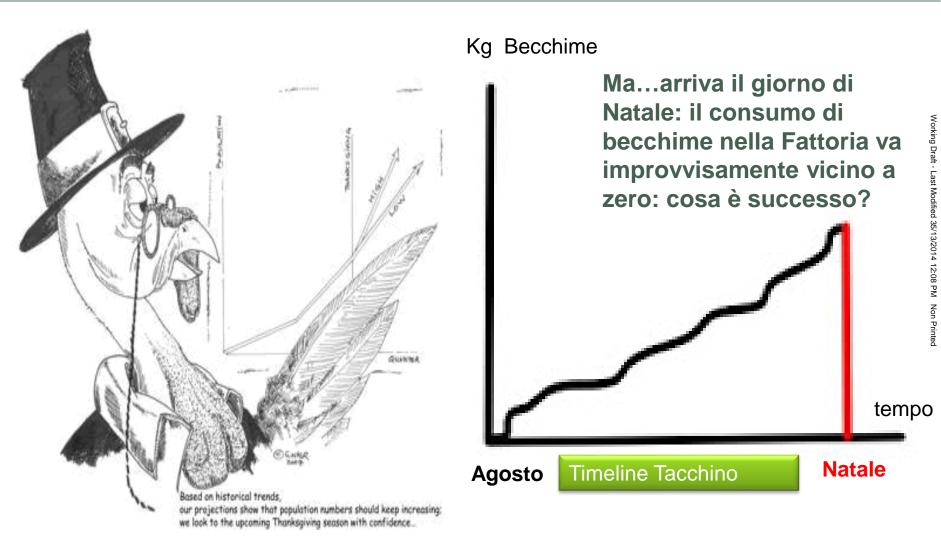
Un nuovo modello di Decision-making per ridurre l'impatto delle minacce che non comprendiamo (... Invece di perpuetare l'illusione di controllo che possiamo anticipare il

futuro)

Processo decisionale Distribuzione Semplice Complesso (frequenze (calcolo attese/impatti) (vinci/perdi) e probabilità) **Quadrante 1 Quadrante 3** Distribuzione Normale (a campana) Code sottili Mondo predi Quadrante 2 Code di spessore **Quadrante 4** Incognito Modello di sconosciuto rischio può funzionare Unknown unknowns

Gli eventi imprevedibili sono molto più comuni di quanto la gente pensi e sono la norma e non l'eccezione che accadino!

La comoda vita del tacchino nella Fattoria : kg di becchime mangiati ogni giorno per 100 giorni





Il quarto quadrante è il regno dell'incertezza: si passa dal mondo delle medie al mondo delle eccezioni, degli estremi

- ? Come possiamo prendere decisioni quando **non** conosciamo tutte le:
- alternative,
- conseguenze e
- probabilità

Mondo-della-Media

- Gaussiana
- Lineare (facile da predire)
- Esperti
- Eccezione conferma la regola (è inconseguente)

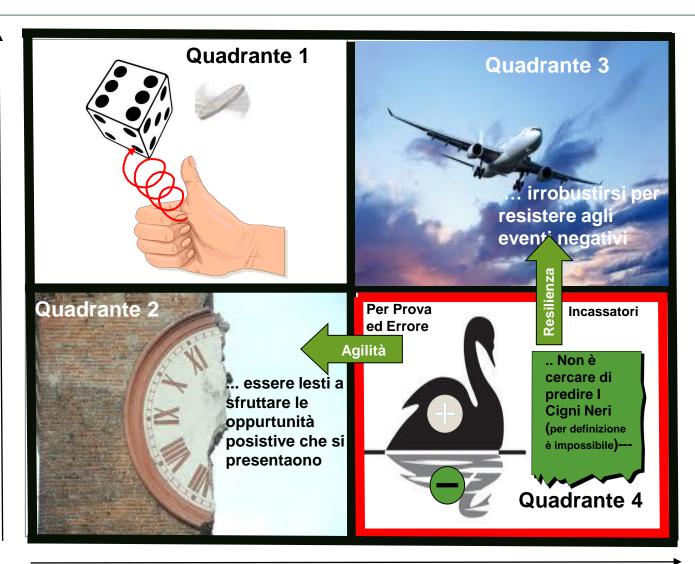
Non conosciamo ciò che non conosciamo!

Mondo-delle-Eccezioni

- No risk model: Cigni Neri (positivi/negativi)
- Non-Lineare (impossibile da predire)
- Non ci sono Esperti
- Eccezioni sono la regola e conseguenze sono importanti







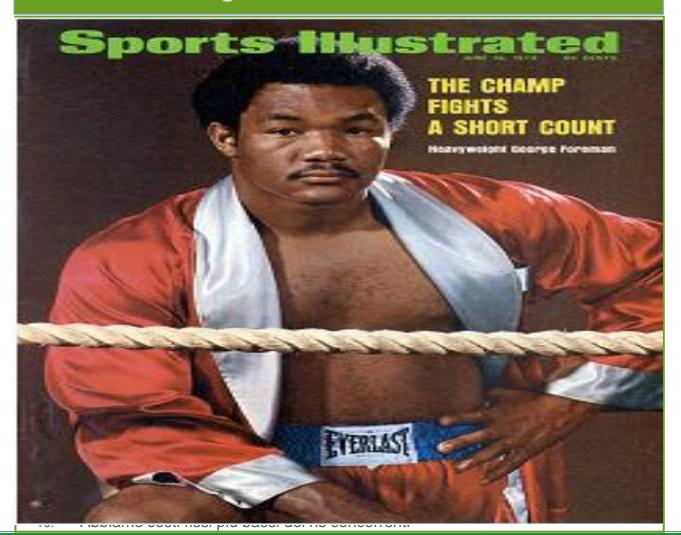
Code grosse

Semplice complesso



Come irrobustirsi e diventare Resilienti

Pugile Buon Incasssatore

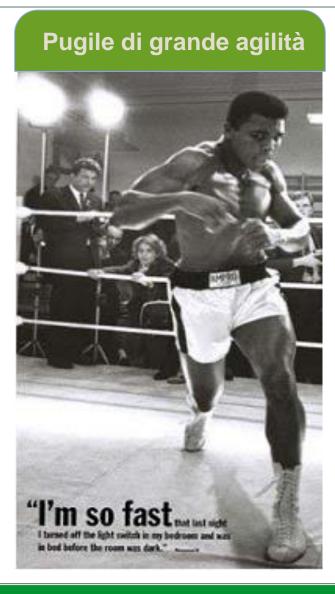


George Foreman



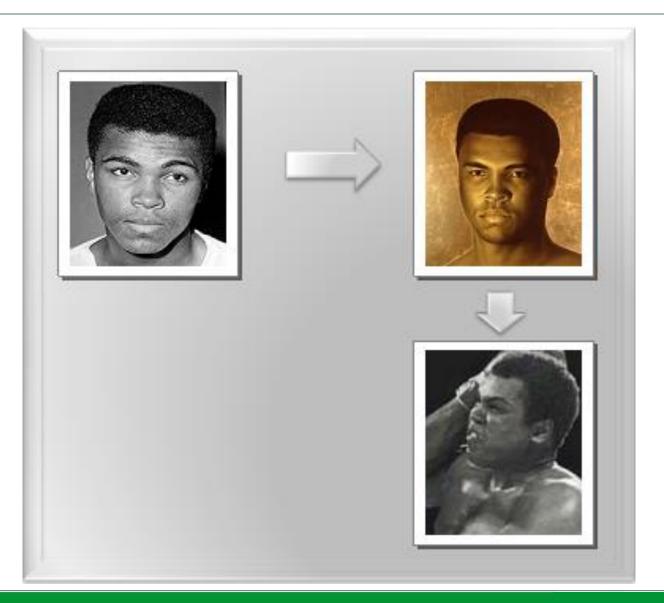


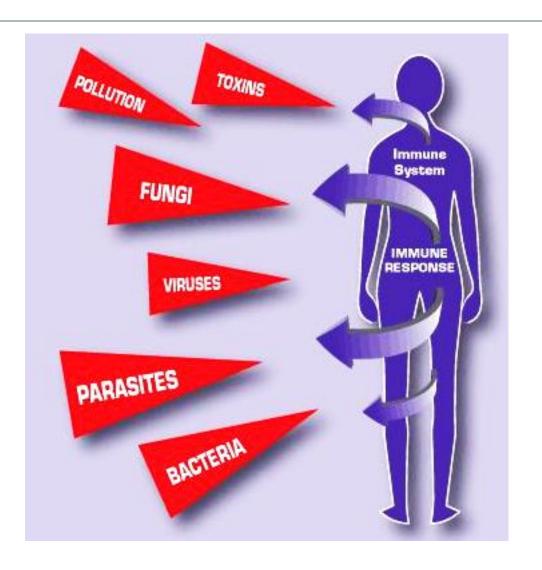
Agilità operativa, di portafoglio prodotti/servizi, strategica



Muhammad Ali (nato Cassius Marcellus Clay)

evoluzione







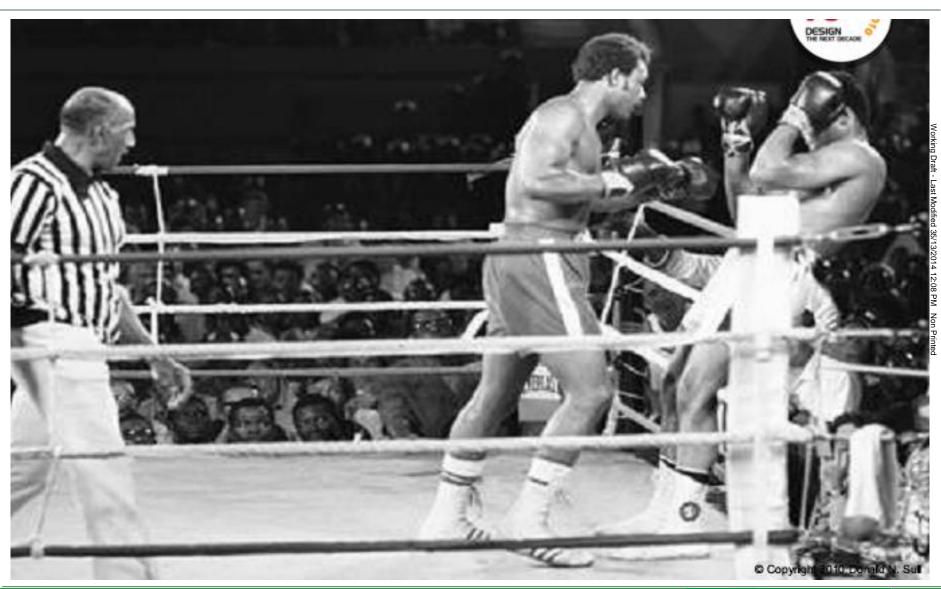
Valore Oro



Peggiori sono le notizie finanziarie

Più il suo valore cresce

ANTI - FRAGILE





Sommario



La nuova Normalità. Le «turbolenze», generate dai recenti Shock ambientali, economici e sociali - a volte devastanti come uragani - non sono più eventi rari di altri continenti, ma sono diventate fisiologiche al nostro ambiente; non più prevedibile. Come regola: è molto probabile che qualcosa di improbabile accadrà



Il quarto quadrante: il regno dei Cigni Neri; strategie d'uscita, agilità e resilienza



6 Forze dirompenti

.



Auto-valutazione

.

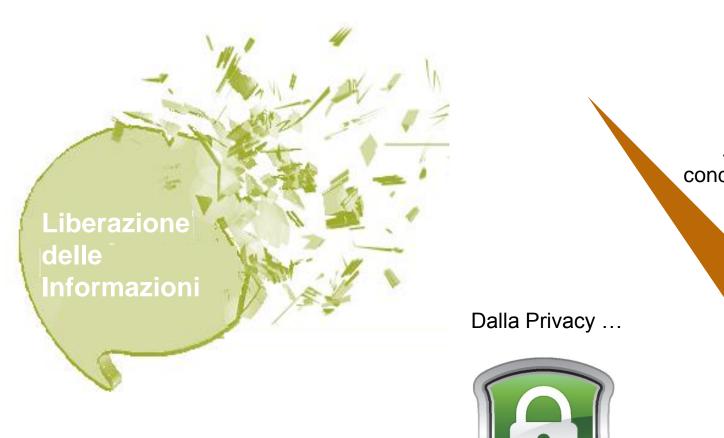
Cambiamento di paradigma





- (1) Attività a rischio imprenditoriale
- (2) Disponibilità di tecnologie a basso costo
- (3) Comunicazione attraverso social media
- (4) Disperazione (...diminuzione delle fonti di finanziamento).

Forza dirompente n. 2





Forze dirompenti

Forza dirompente n. 3



Trans-Umano

- (1) Bio-ingengeria
- (2) Neuro-scienza
- (3) genetica





Forze dirompenti

Forza dirompente n. 4



Impatto come biglietto da visita.

La capacità di dimostrare l'efficacia di un particolare intervento sarà decisivo per il supporto e finanziamento.

Forze dirompenti

Forza dirompente n. 5



Lotta alla Povertà

Free open source software

. . . .

Forza dirompente n. 6



L'approccio corrente delle donazioni del nonprofit vedrà un cambiamento verso un tipo di investimento che mira ad un ritorno sociale: risolvere un problema, supportare un movimento, etc.

Sommario



La nuova Normalità. Le «turbolenze», generate dai recenti Shock ambientali, economici e sociali - a volte devastanti come uragani - non sono più eventi rari di altri continenti, ma sono diventate fisiologiche al nostro ambiente; non più prevedibile. Come regola: è molto probabile che qualcosa di improbabile accadrà



Il quarto quadrante: il regno dei Cigni Neri; strategie d'uscita, agilità e resilienza



6 Forze dirompenti



Auto-valutazione

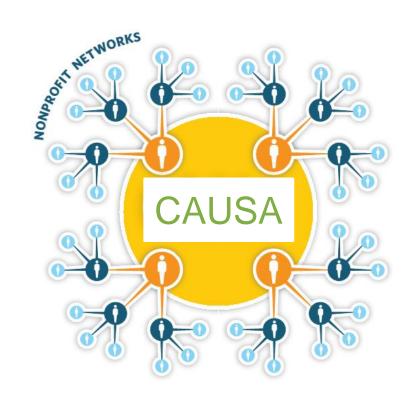
.

In generale



Capacità di gestire la complessità

Passare da un organizzazione centrica a un approccio di sistema



In particolare



- Fare luce sulle proprie competenze strategiche (core)
- Fare Rete
- Costruire Partnership
- Adottare modelli di servizi comuni (condivisi)
- Cercare canali di finanziamento non tradizionali
- Marketing e Comunicazione



Fare luce sulle proprie competenze strategiche (core)

- Quali sono le competenze fondamentali della vostra organizzazione ?
- Quali sono gli aspetti della vostra Mission che attualmente sono sottodimensionati (rispetto ad uno sviluppo di livello eccellente)?
- Siete in grado di identificare organizzazioni con punti di forza proprio negli aspetti sotto-dimensionati della vostra Mission ?
- Chi della vostra organizzazione ha la professionalità e l'entusiasmo di sviluppare/acquisire queste competenze e/o costituire delle partnership strategiche ?







- Come puoi semplificare la vita del tuo utente/cliente? ad es. connettendoli a servizi complementari?
- Come identificare e dialogare con queste organizzazioni (di servizi complementari) ?
- Quali informazioni sono necessarie per dare una soluzione di sistema al problema?
- Quali sono le eventuali barriere per accedere a tali informazioni?
- Come si possono approcciare i finanziatori con una soluzione di rete invece che con una soluzione di una singola organizzazione ?

Costruire Partnership



- Quali opportunità per alleanze con organizzazioni Bio-Tech, Istituti di ricerca, etc. per eventuali progetti innovativi?
- Quali altre organizzazioni potrebbero essere coinvolte sono fondamentali per affrontare la causa? e come pensate di fare un'effettiva alleanza con loro?





Adottare i modelli di servizi comuni (condivisi)

- Oltre alla riduzione dei costi, esistono servizi comuni in grado di migliorare l'operatività e/o supportare il raggiungimento della Mission ?
- Come coinvolgere Fondi/Fondazioni sull'opportunità dei servizi comuni e sulla identificazione e scelta dei partner?
- Che tipo di sistema informativo permette la condivisione di dati e analisi?



Cercare canali di finanziamento non tradizionali

- qual è il livello di finanziamento ragionevolmente prevedibile ? quali i presupposti ?
- Quali sono i passi necessari per valutare il livello di capitale necessario per innovare o creare una struttura di Marketing e Comunicazione ?
- Quali sono le modalità per cercare finanziamenti basati sulle performance?
- Quali tipi di rapporti sono da stabilire con i finanziatori per creare economie di scala?
- Quali sono le competenze per risolvere congiuntamente le problematiche della comunità a vari livelli?





Auto-Valutazione

Marketing e Comunicazione

- Come comunicate gli obiettivi, la vision e l'impatto agli investitori, clienti/utenti e comunità
- Attualmente come comunicate le attività svolte e il ROI per volontari, cittadini, investitori?
- Quali metodi moderni di comunicazione utilizzate per raccontare la vostra storia?





... Grazie! D & R?



li Alessia Maccaferri

«I droni ci ruberanno lavoro?», chiedea provocatoriamente un paio di anni fa, lla platea di Ted Talks, Andrew McAfee, o-autore del recente «The second machie age». La sua risposta era ed è: «Sì, i dro-

ci stanno prendendo i posti di lavoro, a questo non è il punto». Secondo il ricertore del Mit, le digital technology miglioranno la nostra vita e non abbiamo nulla temere perché «l'economia non si basa ll'energia, sui capitali, sul lavoro, ma sulnuove idee».

Al di la delle opinioni - McAfee si dichiara i stesso ottimista - è azzeccato il focus: a le tecnologie di per sé ma la capacità di terare innovazione. Sulle traiettorie delmove idee e delle risposte a nuovi bisogni genereranno opportunità. Secondo Enri-Moretti, economista Italiano che insegna serkeley, I settori dell'innovazione (elencanel suo libro «La nuova geografia del lavo», Mondadori, 2013) sono quelli dell'hi-ten, informatica, bioscienze, ecotecnologia,

ovi materiali, robotica e nanotecnologie.

Una tendenza per il futuro che trova con-

me fin d'ora, sia Oltreoceano che in Eu-

a. Secondo il Censis, negli ultimi quatanni, «sono cresciute di più le attività di tecnico-scientifico, quelle di programtione, consulenza informatica che fanregistrare un deciso balzo in avanti nto a occupati (+4,7%» (47° Rapporto e situazione sociale del Paese 2013). nell'agricoltura italiana. «Le aziende nate dopo il 2000 sono cresciute (+15%). Il ricambio del tessuto d'impresa ha coinciso anche con il consolidarsi di una generazione di giovani imprenditori, portatori di una logica di gestione e organizzazione dell'attività diversa dal passato», spiega il Censis.

Ma quale sarà il lavoro con il più alto tasso di crescita nei prossimi anni? Viene in aiuto il Bureau of Labor Statistics che si projetta nell'America al 2022. Crescono i setto-

ietta nell'America al 2022. Crescono i settori delle tecnologie ma, sorprendentemente, quello che guadagnerà più posti di lavoro e più velocemente (2,6% all'anno) sarà la sanità e l'assistenza sociale. Settori in cui negli Stati Uniti come in Europa sta crescendo l'imprenditoria sia for profit che non profit. L'assistenza sanitaria fa parte però del settore non-traded, «non commerciato» che, spiega Moretti, viene consumato dove viene prodotto, non può essere esportato. E soprattutto «sebbene la maggioranza dei lavori appartengano al nontraded, a determinare la prosperità di un'economia è principalmente il settore traded». Insomma, la produttività sta principalmente altrove, nei settori dell'innovazione che si possono esportare. Lo stesso McAfee a Ted aveva affermato, un po' troppo per inciso, che nel breve periodo, si pone il problema della transizione perché l'economia ad alta produttività «non ha bi-

sogno di così tanti lavoratori umani». L'Europa, sia a livello unitario sia a livello di singoli stati, da anni sta cercando di guidare il passaggio, ponendosi il problecrisi del welfare state, la cooperazione so ciale sta vivendo una significativa riconver sione - aggiunge Granata -. I settori ch stanno crescendo di più e dove c'è una do manda pagante sono la casa a prezzi soste nibili, la sanità leggera a prezzi calmiera ti». In questo secondo caso, con Welfare Italia, il Cgm ha innovato i modelli sociali cre ando strutture leggere tipo franchising.

Un altro terreno emergente di innovazio

leader europei poi strizzano l'occhio, il pre-

sidente Matteo Renzi ha annunciato per

giugno un fondo da 500 milioni di euro de-

dicato proprio all'impresa sociale, «Biso-

gnerebbe ragionare su un modello di equi-

ty in modo che il fondo sia un vero moltipli-

catore di risorse» spiega Stefano Granata,

presidente del Cgm, il consorzio di coop

che genera un valore di produzione di 1,3

miliardi l'anno e impiega 43mila persone

«Con il taglio delle risorse pubbliche e la

Commissione Ue in un report - impiegan dalle 3 alle 20 persone, soprattutto programmatori e sviluppatori di softwar Inoltre generano lavoro indiretto». P esempio, tramite la piattaforma digita Shareyourmeal consente a un disoccupa con la passione per la cucina di sbarcare lunario. Sorted, invece, valorizza il freela cing. Il capitolo si intitola «La creazione

nuovi posti di lavoro versus la distruzio

di quelli vecchi». La transizione è inizia

Chi può si organizza. Aspettando i dron

ne è la sharing economy. «Le socie!

dell'economia collaborativa - spiega

G MINODEDONE AND

APPENDIX



END OF DOC