

SIMULAZIONI E DINTORNI

Più Lenti | Più Profondi | Più Dolci

Evento Obiettivo 50

Si è svolta a Torino il 23 e 24 marzo 2017 una due giorni di formazione per temporary manager organizzata da Obiettivo 50. SlowManagement ha presentato un modello di simulazione della **concorrenza** utile per mettere in guardia le neo-imprese dal trascurare l'investimento di marketing, confidando troppo nelle qualità del prodotto.

Cash Flow del Vino



QUI è disponibile un simulatore dimostrativo della complessità nella gestione del Cash Flow per un'azienda vitivinicola.

Gli elementi del problema sono:

- il disallineamento tra la stagionalità dei costi e degli ordini

- i tempi d'incasso sui canali di vendita più remunerativi.

Il nostro simulatore può essere facilmente adattato ad un caso reale. Per informazioni: carlo.barbati@slowmanagement.it



Soluzioni che si vendicano

Come risolvere i problemi del mio business ?

Uno dei vantaggi più importanti del **pensiero sistemico** (system thinking) è aver riconosciuto un numero limitato di situazioni problematiche, che si ripetono sempre uguali, gli **archetipi**.

Contrariamente a quanto comunemente si crede, i problemi non sono sempre diversi e specifici ad un luogo, un momento, un business. Una volta spogliati dei loro aspetti contingenti ed esteriori, è possibile ricondurli ad un numero di schemi sorprendentemente limitato.

Uno di questi è **Fixes That Fail** che vogliamo tradurre con una certa libertà in **Soluzioni che si Vendicano**.

Quando un problema è troppo urgente o visibile, si sa, non c'è tempo da perdere in discussioni, si rimedia nella maniera più veloce possibile. Ci si mette una toppa e via.

Pur di essere rapidi non spendiamo tempo ad approfondire (tutte) le conseguenze che ne derivano, chi colpiranno e



Pensiero Sistemico

Sono disponibili sul sito www.slowmanagement.it due nuova white paper sul Pensiero Sistemico e sue applicazioni utili per fare profitto.

Lentius, profundius e soavius

[...]

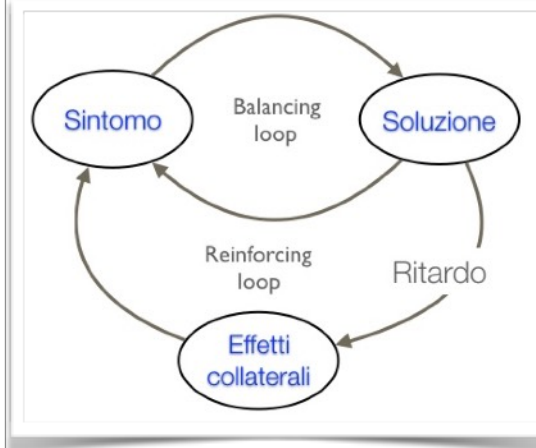
Voi sapete il motto che il barone De Coubertain ha riattivato per le moderne Olimpiadi, prendendolo dall'antichità: il motto del citius, più veloce, altius, più alto, fortius, più forte, più possente. Citius altius e fortius era un motto giocoso di per sè, era un motto appunto per le Olimpiadi che erano certo competitive, ma erano in qualche modo un gioco. Oggi queste tre parole potrebbero essere assunte bene come quinta essenza della nostra civiltà e della competizione della nostra civiltà: sforzatevi di essere più veloci, di arrivare più in alto e di essere più forti. Questo è un po' il messaggio cardine che oggi ci viene dato. Io vi propongo il contrario, io vi propongo il lentius, profundius e soavius, cioè di capovolgere ognuno di questi termini, più lenti invece che più veloci, più in profondità, invece che più in alto e più dolcemente o più soavemente invece che più forte, con più energia, con più muscoli, insomma più roboanti. Con questo motto non si vince nessuna battaglia frontale, però forse si ha il fiato più lungo.

dall'intervento di Alex Langer al Convegno giovanile di Assisi 1994

quando.

Ad esempio per rimediare con un cliente scontento, spostiamo risorse "temporaneamente" o cambiamo piani e priorità.

Entro breve quel cliente sarà soddisfatto, ma ce ne saranno altri due o più, sul piede di guerra.



E così ci troviamo obbligati a reagire con urgenza di nuovo, dando il via ad una escalation incontrollabile (il Reinforcing loop in figura).

Spesso (ma non sempre) i manager sono consapevoli delle conseguenze negative

dell'applicare una toppa. Ma le conseguenze (per loro) del non fare qualcosa subito, sono spesso più concrete e reali degli effetti negativi futuri.

Se si trattasse solo di risolvere un problema oggi per trovarsene un altro domani, la situazione potrebbe anche essere accettabile, purtroppo però, il più delle volte, si verifica un effetto a cascata che "amplifica" i problemi e li rende sempre più numerosi e urgenti.

Per uscire da questa "trappola sistemica" serve la capacità di prendere 2 decisioni forti:

dichiarare apertamente che la soluzione immediata serve solo ad alleviare i sintomi, ma allo stesso tempo impegnarsi a comprendere e risolvere il vero problema.

Difficile? E' Vero.

Può essere utile in questi casi avvalersi della tecnica di **simulazioni d'impresa**, che consente di mostrare in modo convincente qual è il vero problema e quali sono gli effetti del curare solo i sintomi.

La simulazione d'impresa realizzata con l'aiuto di un apposito software consente di rendere in modo vivido e convincente che cosa è importante fare, oltre a ciò che è urgente.

Per vedere come funziona clicca [qui](#)