



I Punti de "Il punto"

• Il punto fisso

Editoriale a cura di Agostino La Bella.

• Il punto di fuga

A cura di Guendalina Capece.

• A che punto è l'impresa?

"AVANTI TUTTA! Nasce la delegazione Università Tor Vergata della Lega Navale Italiana" di Federica Lorini.

• Il punto scientifico

"Lo scontro tra Stati Uniti e Russia per il controllo dei territori petroliferi" di Stefano Casertano.

• Il punto letterario

"Inverosimile favola o tragica realtà?" e "Sfogliando qua e là..." a cura di Federica Lorini.

• Il punto esclamativo

Soluzione degli anagrammi del numero precedente e cinque nuovi anagrammi letterari.

• Il punto di vista

"Ecoingame: la coepetition sbarca a Tor Vergata" di Marco Greco.

• Match Point

Rubrica dedicata al cinema a cura di Gianluca Murgia.

• L'appunto

• Il punto successivo

IL • FISSO

Decisioni a razionalità limitata, ovvero come migliorare la qualità delle valutazioni e delle scelte

E così credete di essere razionali, non è vero? Bè, siete in buona compagnia: l'assunzione di razionalità è comune alla stragrande maggioranza delle persone: siamo cioè tutti (o quasi) convinti che nella maggior parte dei casi le decisioni che prendiamo siano la logica conseguenza di valutazioni razionali. Non solo: l'assunzione di razionalità è (apparentemente) uno dei pilastri della scienza moderna, anche se intere costruzioni teoriche sono basate su assiomi non dimostrati (e forse non dimostrabili) con gravi conseguenze quando i suddetti costrutti vengano utilizzati per effettuare previsioni o, peggio ancora, prescrizioni di intervento. Ma di questa "cattiva scienza" parlerò un'altra volta.

In realtà le decisioni più o meno importanti che quotidianamente prendiamo presentano un margine di irrazionalità molto più esteso di quanto siamo portati a pensare e ad ammettere. Il primo ad introdurre formalmente il concetto di "razionalità limitata" nelle scelte è stato Herbert A. Simon, psicologo e informatico statunitense, cui nel 1978 è stato assegnato il Nobel per le sue pionieristiche ricerche sul processo decisionale nelle organizzazioni economiche. Il limite

alla capacità di scelta razionale è posto secondo Simon dalla difficoltà di ottenere informazioni complete, o completamente credibili, sui vari aspetti che possono direttamente o indirettamente influenzare le decisioni: a volte può essere molto costoso acquisire tutte le informazioni necessarie; oppure è impossibile tenere conto di tutte le circostanze che potrebbero verificarsi; la stessa trasmissione dell'informazione tramite il linguaggio naturale si presta a molte ambiguità, per cui in perfetta buona fede persone diverse possono trarre dallo stesso messaggio conclusioni diverse; altre volte l'informazione, pur disponibile, viene distorta per motivi opportunistici, dando luogo al ben noto fenomeno del *moral hazard* (l'esempio più comune sui manuali riguarda l'acquisto di un'automobile usata).

Purtroppo, tuttavia, le nostre decisioni e comportamenti mantengono un margine di irrazionalità ben più elevato di quello teorizzato da Simon, quindi anche in presenza di informazione completa. Siamo tutti abbastanza consapevoli dell'effetto delle emozioni sui nostri comportamenti. La rabbia ci fa spesso agire in modo impul-

sivo, senza riflettere alle possibili conseguenze; l'amore, l'affetto e l'amicizia possono alterare le nostre percezioni, e quindi la capacità di giudizio; la paura induce atteggiamenti che possono essere di volta in volta eccessivamente difensivi o eccessivamente aggressivi, in maniera poco commisurata alla realtà oggettiva; la gioia e l'entusiasmo possono darci una pericolosa illusione di controllo. Si tratta, in questi casi, di comportamenti non del tutto razionali che possono essere generati da emozioni e sentimenti. Sono influenze difficili da controllare anche quando le riconosciamo. Ma altri fattori ci influenzano in modo più subdolo. Si tratta di "bias cognitivi" di cui non siamo consapevoli e che distorcono le percezioni e il giudizio in un modo che sfugge ad ogni possibilità di controllo, anche parziale. Possono essere generati dall'esperienza, come comportamenti evolutivi che, almeno nel passato, hanno portato ad azioni più efficaci o hanno permesso di prendere decisioni migliori e più velocemente.

IL ● FISSO



Decisioni a razionalità limitata, ovvero come migliorare la qualità delle valutazioni e delle scelte

(continua da pag 1)

Oppure possono essere prodotti dalla particolare visualizzazione o presentazione di dati e fatti. Tutti siamo affetti da qualche tipo di *bias*: di conseguenza, anche quando crediamo di essere freddi e oggettivi e di avere a disposizione tutte le informazioni necessarie, le decisioni e i comportamenti acquistano sempre un certo margine di imprevedibilità e di "irrazionalità".

Dan Ariely, professore di economia comportamentale al MIT, in un recente volume* (2008) dedicato a spiegare le cause delle tante piccole e grandi decisioni irrazionali che persone, anche dotate di grande intelligenza, commettono quotidianamente, racconta di essere stato molto colpito da un'inserzione dell'*Economist* in cui venivano pubblicizzati tre tipi di abbonamento:

1. un anno di abbonamento on-line con accesso a tutti i numeri già pubblicati a partire dal 1997, per US \$59,00;
2. un anno di abbonamento alla versione a stampa per US \$125,00;
3. un anno di abbonamento alla versione a stampa con accesso on-line a tutti gli articoli dal 1997 per US \$125,00.

La prima e la terza opzione sembrano perfettamente ragionevoli in quanto individuano offerte diverse con una differenza di prezzo facilmente riconducibile

alle specifiche caratteristiche di ciascuna. Ma come spiegare la seconda opzione, completamente spiazzata dalla terza? Ariely decise di effettuare un esperimento con 100 studenti della *Sloan School of Management* al MIT. Confrontati con le tre opzioni le loro scelte si distribuirono come segue:

1. abbonamento solo internet per US \$59,00: sedici studenti;
2. abbonamento solo stampa per US \$125,00: zero studenti;
3. abbonamento internet e stampa per US \$125,00: ottantaquattro studenti.

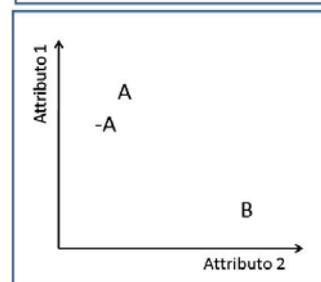
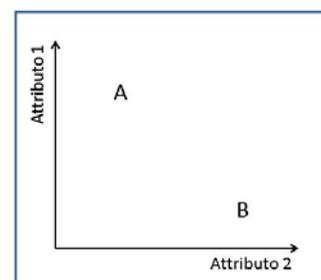
A questo punto la seconda opzione si configura come alternativa irrilevante: nessuno la gradisce. Tuttavia, ripetendo l'esperimento mantenendo solo le due alternative significative Ariely ottenne i seguenti risultati:

1. abbonamento solo internet per US \$59,00: sessantotto studenti;
2. abbonamento internet e stampa per US \$125,00: trentadue studenti.

Cosa può aver influenzato così pesantemente le scelte? Certo nulla di razionale. Questo effetto si deve al fatto che uno dei nostri *bias* è quello del confronto, nel senso che tendiamo naturalmente a giudicare il valore delle cose o delle opzioni disponibili non tanto in modo assoluto, quanto comparandole con altre che conosciamo bene. E quanto più la valutazione relativa è semplice e diretta tanto più ci sentiamo soddisfatti e rassicu-

rati nella scelta.

Consideriamo allora l'esempio riportato nella prima figura: vediamo rappresentate graficamente due opzioni, (A) e (B), che supponiamo completamente caratterizzabili tramite due attributi (potrebbero essere, per fare un esempio banale, prezzo e qualità). Ciascuna prevale sull'altra relativamente a uno dei due attributi; se questi sono percepiti soggettivamente di pari importanza, la scelta sarà difficile se non impossibile e, soprattutto, lascerà sempre l'idea di aver commesso un errore (il ben noto "pentimento post-acquisto" appartiene a questa categoria di fenomeni). Supponiamo allora di aggiungere una terza opzione (-A).



L'effetto esca

Dalla seconda figura si vede chiaramente che questa è inferiore all'opzione (A), pur essendo ad essa molto simile. Il confronto è facile tra (-A) e (A), mentre resta più complicato con (B). L'opzione (-A) è solo un'esca: sottolinea la

(continua a pag 3)

IL ●
FISSO



IL ●
DI FUGA



Squares with concentric rings

Wassily Kandinsky, 1913

Decisioni a razionalità limitata, ovvero come migliorare la qualità delle valutazioni e delle scelte

(continua da pag 2)

superiorità di (A) e la fa apparire preferibile, implicitamente, anche rispetto a (B). Scegliendo (A) non ci sarà da rammaricarsi, perché si è chiaramente scartata un'opzione inferiore; la scelta di (B) non avrebbe dato altrettanta sicurezza.

Si tratta di un comportamento irrazionale ma prevedibile: e gli ideatori della pubblicità dell'*Economist* hanno fatto leva proprio su tale effetto.

D'altra parte è facile riconoscere che è frequente vedersi offrire menu di alternative (in affari, nelle campagne di vendite, in politica, ecc.) alcune delle quali apparentemente irrilevanti, nel senso che sono manifestamente inferiori alle altre. Facciamo attenzione: la presenza di "alternative irrilevanti" na-

sconde quasi sempre un tentativo di manipolazione delle nostre scelte!

I *bias* cognitivi su cui si può agire per spingere le persone verso il comportamento desiderato sono moltissimi e costituiscono i fondamenti delle "tecniche di influenza" più utilizzate in pratica. Sono tecniche efficacissime perché agiscono superando il controllo cosciente; sfruttano quindi automatismi psicologici e comportamentali, non richiedono interazioni complesse e sono efficaci al primo contatto, tanto più quanto più siamo in condizioni di fretta, stress, incertezza, indifferenza, distrazione o affaticamento. Servono quindi per conquistare (estorcere) il consenso su un affare, una transazione, un acquisto, ecc. Se non utilizzate con accortezza potrebbero essere con-

siderate poco etiche.

In uno dei prossimi editoriali illustrerò sinteticamente le quindici tattiche di influenza più utilizzate dai "professionisti della manipolazione". Infatti, per difenderci da coloro che malauguratamente pensassero di poterle usare contro di noi è opportuno conoscerle o, per lo meno, essere consapevoli del fatto che l'assunzione di razionalità, normalmente e implicitamente alla base di molte azioni, conduce spesso a commettere errori, in alcuni casi anche gravi, di valutazione, di decisione, di comunicazione, di relazione.

Agostino La Bella

(*) Dan Ariely (2008) *Predictably irrational. The hidden forces that shape our decisions*. Harper Collins.

In occasione del workshop tenutosi in Alitalia nel novembre 2006 dal titolo "La costruzione della squadra, ovvero *i sette principi del team-building*" l'immagine scelta per la presentazione è l'opera *Squares with concentric rings* di Wassily Kandinsky realizzata nel 1913. Il titolo è di per sé molto esplicativo: quadrati e cerchi concentrici che costituiscono il soggetto dell'opera, ripetuti in modo quasi ossessivo. Il quadro, nel dettaglio, è costituito da dodici quadrati ognuno dei quali ha al proprio interno cerchi concentrici diversi per for-

ma e per colore. La scelta di quest'opera è nata proprio da questo: ogni quadrato, infatti, può rappresentare un individuo unico e diverso dagli altri per esperienze pregresse, educazione, patrimonio culturale, metaforicamente rappresentate dai cerchi di fattezze e colori diversi. Tuttavia nella sua interezza l'opera può essere considerata la rappresentazione di un collettivo, di una squadra costituita da più persone che devono mettersi in relazione e comunicare tra loro per diventare un "team" e perseguire lo stesso obiettivo. Ogni individuo (quadrato) diventa parte di una squadra

(opera nella sua interezza) perché diventa capace di superare la propria diversità (cerchi) facendo di essa un punto di forza per poter raggiungere i risultati prefissati dalla direzione aziendale (armonia delle forme e cromatica). Con abilità e perizia il pittore russo concilia due forme geometricamente opposte, dando all'immagine una grande unitarietà estetica e di espressione. Questo è un obiettivo cruciale anche per l'azienda: il problema di tutte le organizzazioni eccellenti è infatti costituito dal passaggio fondamentale da "gruppo" a "squadra".

Guendalina Capece

A CHE ● E' L'IMPRESA?

"Non esiste vento
favorevole per il
marinaio che non
sa dove andare"

(Lucio Anneo Seneca)



AVANTI TUTTA! Nasce la delegazione Università Tor Vergata della Lega Navale Italiana

In Italia, nazione con un'antica tradizione marinara, si è assistito, negli ultimi anni e anche grazie alle imprese di barche ed equipaggi italiani impegnati in competizioni internazionali, come l'*Around Alone*, Il Giro del Mondo in Solitaria in barca a vela e l'*America's Cup*, ad un rifiorire della passione e della voglia di navigare. Il mare, tuttavia, richiede e pretende rispetto e preparazione fisica e mentale. Ecco perché formare i giovani alla cultura del benessere fisico e al rispetto degli altri e dell'ambiente sono divenuti obiettivi fondamentali. Una sfida importante accolta immediatamente sia dalla Lega Navale Italiana che dall'Università degli Studi di Roma *Tor Vergata*.

Il 24 Marzo, infatti, è stata costituita la **Delegazione Università Tor Vergata** (Roma Nord Est) **della Lega Navale Italiana**, ente pubblico, senza finalità di lucro, preposto a servizi di pubblico interesse e che opera sotto la vigilanza dei ministeri della Difesa e dei Trasporti e Navigazione e

sotto l'alto patronato del Presidente della Repubblica.

Nata su proposta e volere del Corso di Laurea in Scienze Motorie della Facoltà di Medicina e Chirurgia del nostro Ateneo, la delegazione della Lega Navale Italiana offre la possibilità a tutti coloro che vorranno iscriversi di usufruire dei numerosi servizi riservati ai soci come la frequenza di corsi organizzati, la possibilità di ormeggiare nelle oltre duecento basi nautiche delle sue Sezioni o Delegazioni, o ancora poter partecipare agli eventi organizzati, contribuendo, così, non solo alla diffusione del rispetto per il mare e dello spirito marinaro, ma anche la consapevole conoscenza dei problemi marittimi.

In particolare la Delegazione Tor Vergata si prefigge tra gli obiettivi principali quello di poter organizzare, naturalmente avvalendosi della collaborazione e della professionalità dei docenti del Corso di Laurea di Scienze Motorie, corsi di nuoto, di vela, di subacquea, di pallanuoto e di

canottaggio. Tali corsi saranno aperti alla partecipazione di tutti e organizzati per veicolare, attraverso l'amore per il mare e la pratica dello sport, il benessere fisico.

Non va, inoltre, dimenticato un aspetto lodevole ed estremamente attuale ossia che il Corso di Laurea in Scienze Motorie, con l'istituzione della Delegazione della Lega Navale, vuole gettare le basi per l'attivazione di progetti di "velaterapia" a favore di persone e ragazzi diversamente abili. Il movimento della velaterapia sta nascendo e si sta sviluppando in tutta Europa e ha già un suo Manifesto. Lo scorso novembre, infatti, è stato approvato dal Parlamento Europeo il *Manifesto europeo della vela solidale*, nel quale in dieci punti sono sanciti i principi che animano e ispirano l'idea che la vela è e debba essere per tutti.

(continua a pag 5)

A CHE ● E' L'IMPRESA?

AVANTI TUTTA! Nasce la delegazione Università Tor Vergata della Lega Navale Italiana

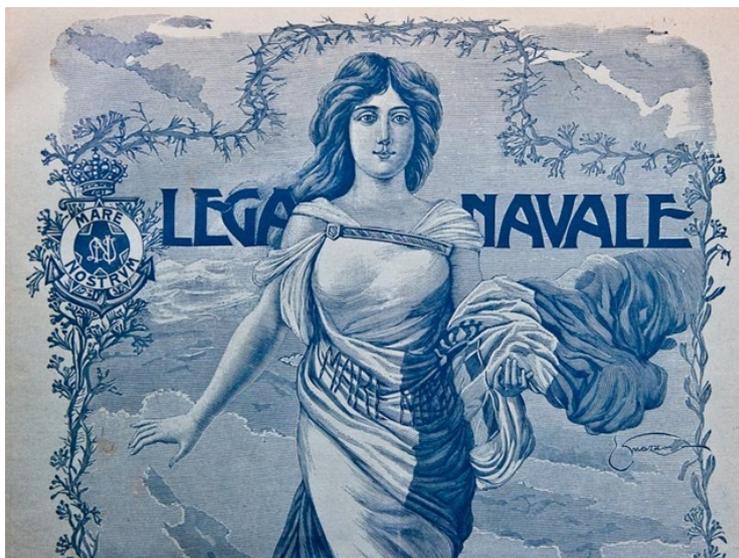
(continua da pag 4)

In esso si legge: [...] *Obiettivo prioritario per il movimento europeo della vela solidale è contribuire a migliorare la qualità della vita per tutti. In particolar modo intende farlo con coloro ai quali, a causa di un danno fisico o mentale oppure di uno svantaggio sociale, viene impedito l'accesso ai benefici e all'affettività della vita sociale [...]* Usiamo la leggerezza della navigazione a vela, della solidarietà a bordo, come strumento efficace, tra gli altri, contro lo stigma, l'esclusione in ogni sua forma, contro i privilegi dei pochi a discapito dei bisogni dei molti.

Ma soprattutto al punto sette si legge: *Il movimento europeo della vela solidale vuole creare e sostenere tutte quelle azioni sportive e culturali, di politica e di comunicazione sociale adatte a convincere le Istituzioni, in particolar modo quelle legate alla scuola, alla giustizia e alla medicina, affinché si creino spazi sempre più ampi di utilizzo della navigazione a vela come "strumento" educativo, riabilitativo e terapeutico.*

Anche questa volta il nostro Ateneo si è dimostrato non solo recettivo ed eclettico ma anche lungimirante. Per completezza ricordiamo che la sede della Delegazione è stata istituita presso Villa Gentile; tutti coloro che fossero interessati ad iscriversi oppure a partecipare alle attività della delegazione possono recarsi presso tale struttura dal lunedì al venerdì dalle ore 9:00 alle ore 13:00 oppure telefonare alla segreteria del Corso di laurea in Scienze Motorie al numero 06/20427573.

Federica Lorini



IL ●
SCIENTIFICO



Stefano Casertano (Roma 1978) laureato in Economia alla Luiss Guido Carli di Roma, ha conseguito un MBA alla Columbia University di New York ed è Ph.D. Researcher in Politica ed economia internazionale presso l'Università di Potsdam, in Germania, con una tesi sui rapporti tra economie petrolifere e conflitti. Presso la stessa Università tiene il corso in «Economia e politica delle risorse energetiche».

È stato inoltre Senior Consultant presso la Booz Allen Hamilton dal 2003 al 2006 ed è consulente di istituzioni e aziende pubbliche e private per questioni energetiche ed economiche. Ha sviluppato progetti pro-bono per l'iniziativa Millennium Villages di Jeffrey Sachs e per il Carter Center di Jimmy Carter, come esperto di temi dell'economia energetica e dello sviluppo.

Suoi articoli sono apparsi su «Affari Internazionali», «Il Tempo», e «Limes» nella versione online. È direttore delle relazioni esterne di «NOVA», l'associazione italiana di MBA negli Stati Uniti.

Nel 2009 ha pubblicato "Sfida all'Ultimo Barile – Russia e Stati Uniti per il Dominio dell'Energia" (Francesco Brioschi Editore), un saggio storico sul valore del petrolio nella Guerra Fredda, dal 1945 ai nostri giorni.

Il suo blog è
www.stefanocasertano.it

Sfida all'ultimo barile

Lo scontro tra Stati Uniti e Russia per il controllo dei territori petroliferi

E se il Muro di Berlino fosse caduto a causa del petrolio? Le espressioni sul volto degli astanti si sono fatte subito perplesse, la prima volta che ho proposto quest'idea a un convegno. Forse era necessaria qualche spiegazione in più. Credevo in questa tesi, tanto che nel giugno del 2009 sarebbe uscito un mio libro sull'argomento.

È chiaro che tutto il blocco sovietico sul finire degli anni Ottanta era percorso da moti di ribellione contro Mosca, indipendenti dal greggio. A livello finanziario, la corsa agli armamenti stimolata da Reagan aveva giocato un ruolo chiave nel drenare le casse sovietiche. Forse però c'era dell'altro. Non solo la spesa in missili e carri armati aveva fatto spendere troppo: anche dal lato delle entrate, i russi non riuscivano più a rifornirsi di valuta pesante e la principale fonte per il Cremlino era rappresentata dalle esportazioni di greggio. E qui stava il problema: non era stata solo una questione di spesa, ma anche di ricavi.

La CIA era molto interessata alla situazione petrolifera sovietica fin dai primi anni Ottanta. Nel 1983, un report classificato come segreto rilevava che "l'Urss ha avuto un

successo notevole nel diminuire il proprio deficit in valuta pesante dopo il passivo di 3 miliardi di dollari nel 1982. La svolta finanziaria, dovuta principalmente alla netta crescita delle esportazioni petrolifere, non durerà a lungo, in ogni caso, senza un netto e improbabile aumento delle esportazioni sovietiche".

Nel 1985 i guadagni da petrolio coprivano ancora il fabbisogno statale, ma erano già in rapido declino; nel 1989 si sarebbero ridotti a 13 miliardi di dollari, contro uscite per 44. Fu proprio questo l'anno cruciale dove la devastante crisi di cassa costrinse il Cremlino a tralasciare i problemi della periferia, per tenere insieme i pezzi della nazione russa.

I leader sovietici avevano tentato di reagire in qualche modo. Nel 1988, i fondi destinati agli investimenti energetici in Urss rappresentavano un quarto di tutti gli investimenti, nella totalità dei settori dell'economia; tutto questo però non evitò che lo standard degli equipaggiamenti estrattivi fosse in media vent'anni indietro rispetto all'Occidente. A un certo punto, inoltre, per questioni contrattuali, i Paesi del Patto di Varsavia arrivarono a pagare il petrolio il 10% in più rispetto al prezzo

praticato sul mercato libero. L'industria era crollata, e con essa l'economia che veniva tenuta insieme dalle esportazioni.

Se a quel punto potevo aver guadagnato la fiducia dei miei interlocutori, ho deciso di perderla subito aggiungendo un'altra considerazione: la crisi energetica sovietica non era stata solo colpa dei russi, ma era la conseguenza di una strategia deliberata da parte di Washington. Dall'espressione nuovamente contrariata delle persone presenti si comprendeva che, anche questa volta, era necessaria qualche spiegazione.

Un report segreto del Dipartimento del Tesoro aveva rilevato che se il prezzo del barile fosse sceso sotto i venti dollari, gli effetti per l'economia sovietica sarebbero stati "devastanti". Nel 1982, Reagan emise la National Security Decision Directive (NSDD) 32, in cui si citava la strategia di "fare in modo che l'Unione Sovietica subisca le conseguenze dei suoi problemi economici". Il prezzo del petrolio andava abbassato.

(continua a pag. 7)

IL ●
SCIENTIFICO



Per saperne di più:
Stefano Casertano,
Sfida all'ultimo barile,
Francesco Brioschi Editore

Sfida all'ultimo barile

Lo scontro tra Stati Uniti e Russia per il controllo dei territori petroliferi

(continua da pag. 6)

L'America poteva contare su un forte elemento di vantaggio: dopo la crisi energetica del 1979, tutto l'Occidente si era fatto più efficiente nei consumi. Inoltre, era stato dato il via libera all'esplorazione petrolifera in Alaska e nel Mare del Nord. Le premesse c'erano tutte perché il barile si svalutasse.

Tanto per essere sicuri, nel 1985 il direttore della CIA, Bill Casey, venne inviato in Arabia Saudita a conferire con il suo omologo il principe Turki al-Faisal. I sauditi erano preoccupati del fatto che l'Armata Rossa aveva invaso l'Afghanistan, e minacciava di avvicinarsi al Golfo Persico. Se Mosca fosse riuscita a piegare Kabul, avrebbe avuto maggior potere diplomatico e negoziale su Riyad e su tutta l'area. Casey spiegò che il punto debole della strategia militare russa erano i soldi, e che i soldi venivano dal petrolio. Se i sauditi avessero aumentato la produzione, il prezzo del barile sarebbe sceso a un livello insostenibile per Mosca. Pochi mesi dopo, an-

che come conseguenza della tendenza del mercato verso un ribasso incontrollabile, i sauditi annunciarono che avrebbero prodotto tutto quello che ritenevano necessario, senza riguardi per l'OPEC. Fu così che nel maggio del 1986 il barile scese sotto i dieci dollari. Era troppo poco perfino per i produttori americani!

Ma i russi non si diedero per vinti: tentarono di costruire un nuovo gasdotto per esportare la produzione del bacino dell'Urengoi, ma anche in questo caso Washington seppe mettere in campo la strategia adatta per ritardare il progetto – che venne infine ultimato con anni di ritardo. Questo gettò nello sconforto la dirigenza russa. Il deficit statale divenne profondo. Il crollo del Muro ne fu la logica conseguenza.

Sono riuscito a convincere chi mi ascoltava? Forse sì, ma non era abbastanza. Ho proposto un'altra idea: la Russia nel 1989 non è crollata. Ha cambiato strategia, per passare a un sistema in grado di gestire in modo più efficace “risorse scarse”. Ancora una volta, dovevo

fornire qualche dettaglio in più.

Il petrolio è sempre stato al centro della Guerra Fredda, oltre alle ideologie politiche. Per il petrolio Russia e Stati Uniti hanno iniziato a confrontarsi già nel 1946, con la crisi dell'“Azerbaijan Iraniano”. E poi si è sviluppata nei decenni successivi, fino alla situazione di oggi. Il confronto per i Paesi del Caucaso non è affatto una “Nuova Guerra Fredda”, ma è sempre la stessa, con strategie diverse. Insieme al Muro non è crollata l'“idea russa”, temprata dall'ortodossia religiosa e dallo zarismo. Del resto, lo stesso De Gaulle si riferiva sempre all'Unione Sovietica come “Russia”. Tacciare Putin di essere un retrogrado nazionalista vuol dire che non si è ben compresa la situazione. Kissinger ha scritto che con il denaro si controlla il mondo, ma che con il petrolio si possono pur sempre controllare le nazioni. Ed è su questo che si gioca la nuova partita.

Stefano Casertano

IL ●
LETTERARIO



“Jump into the lava”

street painting
di Edgar Mueller

Inverosimile favola o tragica realtà?

Una sera di pioggia, tornando a casa dal lavoro, piena di pacchi e di stanchezza, dopo una giornata passata tra uffici, segretariati, dirigenze, comitati ecc, in preda ad un feroce mal di testa, incontrai sulla porta della mia abitazione un vecchio signore di indefinibile età, con una lunga barba e i capelli bianchi, bello e di nobile aspetto: “Buonasera signora, posso parlare con lei?”. Senza aspettare risposta cominciai a narrare una **favola**.

“Nell’isola di Eubea, benedetta dagli dei, ubertosa di messi, frutteti e boschi ombrosi, ricca di ogni specie di animali domestici e selvatici, viveva, nei tempi dei tempi, un contadino di nome Clazomene che coltivava, con i suoi figli e le loro famiglie, un grande frutteto nelle fertili pianure del fiume Lelantos. Ogni mattina Clazomene, un uomo felice e timorato degli dei, coglieva dagli alberi carichi di frutti cento dolcissime mele che andava a vendere nella vicina città di Calcide dalle possenti mura. Adiacente alla porta della città, allora governata da un re di nome Achilykos, vi era il piccolo edificio della dogana dove il doganiere, Antistene, burbero e forzuto, prelevava dieci mele, giusta tassa imposta dal re, e faceva passare il carro che Clazomene prontamente portava al mercato. Vendute in poco tempo le rimanenti novanta mele, tornava a casa, ringraziando gli dei. Il doganiere Antistene aveva un figlio di nome Stratofone, strafottente e di modi poco urbani, che, proprio a causa di questo caratte-

raccio, non trovava lavoro alcuno. Decise quindi di recarsi dal re e giunto di fronte al trono disse: *Gli dei ti concedano lunga vita, o Achilykos, signore forte e saggio. Io ti ho sempre fedelmente servito, ma sto divenendo vecchio. Concedimi pertanto un aiuto acciocché continui a servirti nel migliore dei modi riscuotendo le gabelle in tuo nome.* Sia fatto come desideri disse il re.

Il giorno dopo, infatti, Clazomene dovette dare non più dieci mele di gabella, bensì quindici: i gabellieri erano due e il tempo di ingresso era raddoppiato perché tutti e due avevano dovuto perlustrare il carico. Tuttavia, felice e contento, Clazomene raggiunse il mercato dove vendette in breve tempo le restanti mele e tornò a casa, senza mai dimenticarsi di ringraziare gli dei.

Ma Antistene aveva anche un cognato, marito della sorella, che aveva perso un occhio durante una rissa alla taverna un giorno in cui era particolarmente ebbro, sebbene egli spacciasse tale menomazione come eroica ferita della guerra contro i Persiani. Con il permesso del sovrano, considerata la spacciata eroica invalidità di Glaucone (tale era il nome del cognato), Antistene associò anche lui alla dogana.

Il giorno dopo Clazomene dovette lasciare nelle mani dei tre doganieri non più quindici, ma venti mele. E per poter avere un certo guadagno dovette aumentare il prezzo a tre oboli lo stazmio. Impiegò più tempo a vendere le rimanenti

mele, ma alla fine, essendoci riuscito, ringraziò gli dei e fece ritorno, perplesso, a casa.

Dopo qualche tempo Stratofone andò dal padre e disse: *Padre mio, se vi è al mondo un figlio devoto, quello sono certamente io. Ma tu mi ricompensi associandomi a quell’ebbro mentitore dello zio. Orbene io valgo molto più di lui e quindi esigo che tu provveda acciocché io abbia un grado quasi uguale al tuo e quindi sia io a comandare.* Tornò allora Antistene dal re e disse: *Sovrano potente che onori il tuo nome inculcando terrore a chi ti è nemico, il tuo servo ti prega acciocché possa aprire presso la dogana un nuovo ufficio: quello del palpatore di mele. Non c’è mai stato, è vero, ma per la salute dei tuoi sudditi è necessario che le mele siano palpate e giudicate idonee al consumo. Qualche tempo fa mi dicesti che Eurisimmaco, a te assai caro, cercava un lavoro. Quindi potremmo porre a capo del nuovo ufficio mio figlio Stratofone e affiancare a lui il tuo Eurisimmaco.*

Si faccia come proponi! acconsentì il re.

Il giorno dopo Clazomene sostò a lungo sotto il sole di Calcide davanti alla dogana e ben trenta mele passarono nelle mani dei doganieri. Ci mise molto tempo quel giorno a vendere le mele rimanenti anche perché dovette alzare il prezzo di un ulteriore obolo e la frutta, dopo la sua permanenza sotto il sole, non appariva poi così fresca come i giorni precedenti.

(continua a pag. 9)

IL ● LETTERARIO

Nota della Redazione: tra i vari significati di favola si legge sul Dizionario Garzanti della Lingua Italiana: ... racconto immaginario,panzana,bugia....

Pertanto riteniamo che quanto sopra sia frutto di fantasia e non abbia alcun riscontro con la realtà del giorno d'oggi.

Inverosimile favola o tragica realtà?

(continua da pag. 8)

Dopo qualche tempo il re chiamò Antistene e gli disse: *Antistene, protetto da Hermes e come lui malandrino, possa il dio dei trivi esserti sempre propizio. Il bel Filebo, callipigio che procede ancheggiando, canticchiando laide canzoncine è sicuramente persona riprovevole, ma a me molto cara. Vorrei che si trattenesse in città e per far ciò occorre trovare a lui un posto che da un lato gli consenta un buon reddito e dall'altro non lo impegni troppo nel lavoro.*

Benissimo! replicò Antistene *ho la soluzione conveniente; istituiremo il servizio di pesatore di mele ed in tal modo saremo certi di poter fornire al pubblico la sicurezza integrale del prodotto normata e certificata. Però, sovrano amatissimo, debbo chiederti un ulteriore favore. Con tutti questi nuovi uffici lo stabile della dogana è effettivamente troppo piccolo. Concedimi allora di acquistare a tuo nome anche l'edificio vicino, abatterli tutti e due e costruire una nuova sede con marmi di Samo ed alabastro proveniente dalle terre dei*

tirreni. Mentre la sede sarà in costruzione potremo, provvisoriamente spostarci, affittandola a congruo prezzo, nella casa di Adimanto che come ben sai mi è cugino ed a te devotissimo! Va bene, proprio bene! annuì il re.

Il giorno dopo Clazomene sostò a lungo davanti alla dogana, un po' perché con i lavori in corso ed il cambio di sede le operazioni andavano a rilento, e un po' perché dovette sottostare a nuove e lunghe procedure. Fu costretto a lasciare quaranta mele nelle avidi mani dei gabellieri e non gli fu facile vendere le restanti sessanta, che ormai costavano ben una dracma ogni stazmio. A tarda sera fece ritorno alla sua casa, avvilito e senza ringraziare gli dei. Ben cinquanta mele dovette pagare il tapino quando fu inaugurato il nuovo palazzo della dogana scintillante di marmo e di alabastro.

Allora disperato corse ad interpellare l'oracolo di Delfi. Rispose a lui il dio dall'arco infallibile: *O Clazomene, giusto e devoto agli dei, terribile situazione è la tua e senza via di uscita. Anche se tutti gli abita-*

tori dell'Olimpo volessero venirti in soccorso poco o nulla potrebbero contro il mostro che ti opprime. Esso si chiama "burocrazia" e da se si alimenta, si riproduce e si governa. E, come orrenda monade, tutto contiene; e comprende se stessa con un linguaggio che solo agli iniziati è comprensibile. Non opporti a loro Clazomene o ti ritroverai povero e lacero a pietire un obolo sotto il tempio della mia amata sorella Atena. Torna al tuo lavoro, povero mortale e spera solamente che il fato benigno ti dia fruttuosi raccolti onde poter mantenere la tua famiglia e pagar le gabelle. E che burocrati meno avidi e sovrani più giusti governino la prospera terra di Eubea!

Tornò sconsolato Clazomene alla sua casa, lavorò di più, guadagnò di meno, ringraziò raramente gli dei e a loro sacrificò con molta minor frequenza. Ma gli dei, comprensivi, non se ne ebbero a male".

Il vecchio sorrise e si presentò: " Mi chiamo Esopo e racconto favole". Con passo lento scomparve nella pioggia. Avevo capito tutto e il mal di testa era scomparso.

Federica Lorini

"Ice Age"
street painting
di Edgar Mueller



Sfogliando qua e là.....

Twilight di Stephenie Meyer

IL ●
LETTERARIO

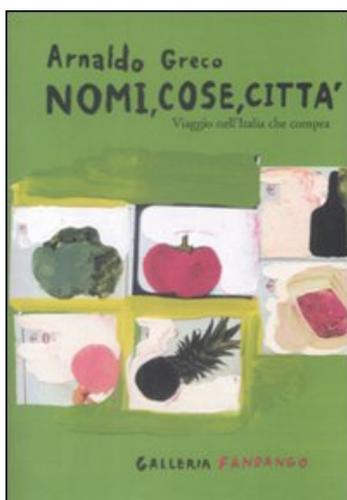


Twilight, romanzo d'esordio della scrittrice Stephenie Meyer e tutt'ora bestseller in America dove è uscito nel 2005, è stato giudicato, dalla libreria online Amazon.com, il miglior libro per ragazzi degli ultimi nove anni. Romanzo di formazione ma anche vera e propria storia di vampiri, il libro narra le vicende di Isabella Swann che decide, per amore della madre, di lasciare l'assolata Phoenix per raggiungere la piovosa e fredda cittadina di Forks dove vive il padre. Qui la giovane, timida e introversa, deve, con fatica, iniziare ad intessere relazioni e a crearsi nuovi rapporti. Tutti sembrano essere molto gentili e incuriositi da lei e dalla sua simpatica goffaggine tranne il bello e misterioso Edward. Lui non dà confidenza a nessuno, frequenta solo la sua famiglia dove tutti, fratelli e cugini, sono belli, pallidi, affascinanti e algidi eppure si sente irresistibilmente legato e attratto dalla ragazza. Tra i due nasce una sospetta amicizia che porterà presto Edward a dover confessare a Isabella di essere un vampiro. Tema non certo nuovo ma trattato con una creatività straordinaria. Con uno stile semplice e leggero, forse per questo ritenuto erroneamente "genere per ragazzi", la Meyer mescola romanzo d'amore e genere horror dando vita ad un libro che si lascia leggere da solo, tenendo il lettore avvinghiato alla storia.

Baciato da un incredibile successo commerciale e osannato da diverse recensioni, *Twilight* ha ottenuto anche in Italia successi e accrediti. Tanto che anche i restanti libri della saga stanno ottenendo tirature straordinarie (*New Moon* (2006), *Eclipse* (2007), *Breaking Dawn* (2008) *Midnight Sun* (in uscita).

Perché leggerlo? Perché, nonostante la banalità della storia, è un romanzo seducente e avventuroso che ipnotizza il lettore fino all'ultimo capoverso. Irresistibile....come l'amore della propria vita!

Nomi, cose, città. Viaggio nell'Italia che compra di Arnaldo Greco



Siamo in Italia; è il 2009. I quotidiani e i telegiornali non fanno che parlare di crisi eppure dalle statistiche e dai dati emerge che l'italiano medio è ancora un consumatore da primato. Compra e vende, spesso, senza avere i soldi per farlo, indebitandosi e rovinandosi ma sempre alla ricerca dell'ultimo modello. Arnaldo Greco con uno stile chiaro, lieve e ironico racconta, attraverso otto reportage, questo incredibile aspetto di un paese incapace di fare i conti con la realtà. Un viaggio nei tic, nelle mode, nelle novità, in luoghi assurdi e manie, ma anche una lucida analisi degli aspetti meno illuminanti del nuovo consumismo. Un incredibile centro commerciale del napoletano, Vulcano Buono, che si pone di far concorrenza al Vulcano cattivo, la lista dei prodotti che gli italiani acquistano appena superato il confine di Austria e Slovenia, le boutique dell'alta cucina e i mercati di quartiere del milanese. Ma anche i mercati di una cittadina di provincia dopo l'arrivo delle badanti, che tipo di prodotti scegliamo per i neonati e come, appena nato, un neonato diventi un consumatore, la spesa su internet, la corsa isterica al cibo "che fa bene", l'Italia del tempo libero e i suoi mille Festival.

Perché leggerlo? Perché tra un bordello sloveno, una bancarella di frutta sudamericana nel centro di Milano, un felice reparto di neonatologia e la casa di una vecchietta che vive con la sua ucraina, l'autore ci dona un felice reportage di come, dopo i crack della borsa mondiale, la crisi petrolifera e l'inflazione, la vita sia cambiata nel nostro bel paese.

Sfogliando qua e là.....

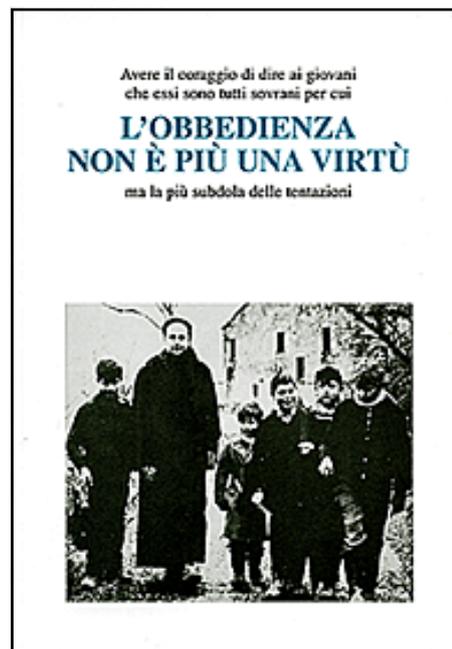
L'obbedienza non è più una virtù

di don Lorenzo Milani

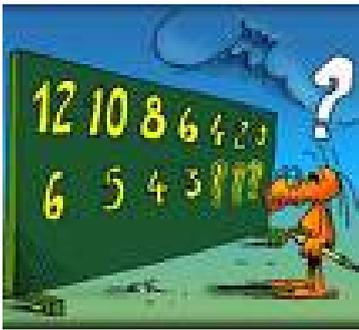
L'obbedienza non è più una virtù è la risposta di Don Lorenzo Milani ai cappellani militari della toscana che avevano pubblicamente definito la cosiddetta "obiezione di coscienza" come espressione di viltà e insulto sia alla patria e ai suoi caduti che al comandamento cristiano dell'amore. Come noto, la breve ma intensa vita del parroco di Barbiana fu dedicata interamente al sostegno del popolo, attraverso la strenua lotta contro le discriminazioni di classe e sorretta dalla consapevolezza che l'ignoranza fosse il principale nemico delle classi povere. Da qui la convinzione che l'istruzione fosse l'unico reale mezzo per uscire da una situazione di umiliante subalternità culturale e sociale. In questo contesto l'obbedienza ai poteri costituiti non viene più considerata una virtù perché, come l'autore dimostra, la storia passata e contemporanea era stata interamente caratterizzata da convinzioni e comportamenti che avevano recato offesa, e ancora arrecavano offesa, a Dio, violando proprio i principi di amore e solidarietà che sono alla base della religione cristiana. Dunque gli obiettori di coscienza sono considerati da Milani non dei vigliacchi bensì degli uomini totalmente coerenti ai principi cristiani, per l'osservanza dei quali sono disposti a pagare il duro prezzo del disprezzo e della prigionia.

Con il suo stile originale Don Lorenzo Milani ricostruisce le vicende della storia d'Italia e delle sue guerre, mettendo in luce come la difesa della patria sia stata spesso il pretesto impiegato dal potere statale per commettere aggressioni, distruzioni e stragi.

Perché leggerlo? Perché da Don Lorenzo Milani c'è sempre da imparare!



IL ●
ESCLAMATIVO



Soluzioni del numero precedente...

INDOVINELLO N.1

Il contadino dovrà prima attraversare il fiume con la capra, lasciando sull'altra sponda il lupo che non può mangiare il cavolo. Quindi dovrà tornare indietro per caricare il cavolo che trasporterà dall'altra parte. Qui la capra, che non potrà mangiare il cavolo appena trasportato perché controllata dal contadino, dovrà essere riportata indietro dal contadino che la sbarcherà nuovamente sull'altra riva, per poi caricare sul traghettino il lupo. Una volta sbarcato il lupo potrà rimanere tranquillamente da solo con il cavolo senza mangiarlo e così il contadino potrà tornare indietro per prendere anche la capra, completando così il traghettamento di lupo, capra e cavolo.

INDOVINELLO N.2

Se $1 = 5$, $5 = 1$.

INDOVINELLO N.3

Passano A e B in 2 minuti. A torna indietro in 1 minuto e dà la lampada a C. Passano, quindi, C e D in 10 minuti. B torna indietro con la lampada in 2 minuti. Infine A e B passano assieme in 2 minuti. Totale 17 minuti.

... e ora qualche anagramma letterario!!!

Primo anagramma. Titolo del libro (1.7.5.3.6)

Idee, rum e duttile gorilla

Secondo anagramma. Titolo del libro (7 2 7)

Di Roma e dei romani

Terzo anagramma. Titolo del libro (2 6 2.5)

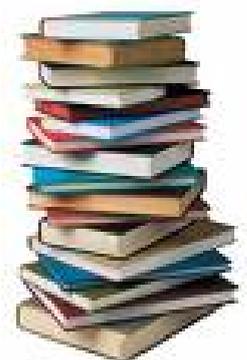
Dividi con calice

Quarto anagramma. Titolo del libro (2.9)

Il reo strano

Quinto anagramma. Titolo del libro (1.8)

Poi scleri



IL ● DI VISTA



Ciò che dobbiamo
imparare a fare,
lo impariamo facendo.

Aristotele

Ecoingame: la coopetition sbarca a Tor Vergata

La competizione tra economisti e ingegneri è ormai proverbiale, divenuta, di certo, ancora più agguerrita dopo l'introduzione del corso di studi in Ingegneria Gestionale. A sancirla è stato probabilmente il mondo del lavoro, in cui i laureati, fianco a fianco in molti processi di selezione, hanno imparato a conoscersi a vicenda, senza perdere occasione di catalogare accuratamente tutti gli altrui difetti. Non è un caso che anche le barzellette su questo dualismo fioriscano. A Tor Vergata le due Facoltà sono separate soltanto da una strada, gli studenti prendono lo stesso autobus e scendono alla stessa fermata; quando le aule studio sono piene da una parte, migrano dall'altra, spesso lavorano insieme nelle associazioni no-profit dell'Ateneo.

Eppure la competizione c'è, eccome!

Così si è pensato di coinvolgerli in una sfida di negoziazione, basata sul business game Win Win

Manager (<http://www.wmanager.it>), di cui è stata realizzata per l'occasione una versione personalizzata e completamente rinnovata.

Gli studenti si confrontano in sette scenari di negoziazione ad ispirazione manageriale sul sito Ecoingame (<http://www.ecoingame.it>).

Il fine è trasformare l'energia della competizione in risorsa per lo sviluppo di *soft skills* relazionali negli studenti, per dar loro un vantaggio competitivo nel mondo del lavoro rispetto ai colleghi delle altre università.

Il torneo, organizzato con la collaborazione di Univor, è stato inaugurato il 15 gennaio, nella Sala Conferenze della Facoltà di Ingegneria, in occasione del convegno "*Cooperare per competere: un approccio win-win alla conquista del mercato globale*" cui hanno partecipato, oltre ai Presidi delle due Facoltà, molte personalità importanti del mondo dell'impresa e dell'università, tra cui il Prof. La Bella, cui sono

state affidate le conclusioni sul dibattito. Gli studenti, accorsi numerosi, hanno assistito a molti interventi interessanti, moderati dal Prof. Benzia, in cui gli ospiti hanno presentato le proprie esperienze reali di coopetition. Da allora la competizione si è spostata interamente sul sito, dove le due Facoltà si battono per conquistare il trofeo, separate da una manciata di punti. La premiazione avverrà il 19 giugno presso il Circolo degli Artisti di Roma (Via Casilina Vecchia 42), al termine di un incontro tra manager e studenti organizzato dal corso di Pratica della Gestione di Impresa e moderato dal Prof. A. Benzia. L'incontro avrà inizio alle 17.00 e vi parteciperanno, tra gli altri, L. De Vecchis (A.D. Nokia Siemens), R. Amodeo (V.P. Engineering), G. Previtera (V.P. IBM Emea) e M. Lucarelli (V.P. Unione Industriali di Roma).

Marco Greco



Match Point



Come vi ho mostrato nello scorso numero del “Punto”, il conflitto è un concetto molto presente nell’immaginario cinematografico. Sarà perché ci fornisce una lettura chiara di situazioni anche complesse, oppure perché ha un effetto catartico sullo spettatore, visto che stimola l’immedesimazione con alcuni personaggi del film: di fatto è difficile trovare un film che non presenti una qualche situazione di conflitto, almeno di tipo interiore. Così, in questo numero vorrei proseguire l’analisi di tale fenomeno, focalizzandomi sulla sua dimensione organizzativa. Il **conflitto organizzativo** è, infatti, un elemento che è presente, in maniera più o meno frequente, in tutte le imprese e che può incidere fortemente sulle performance del singolo dipendente, ma anche dell’organizzazione nel suo complesso. Nell’analizzare il conflitto organizzativo, è opportuno seguire la classificazione di Rahim circa le diverse tipologie di conflitto che possono insorgere all’interno delle imprese e che si differenziano per il numero di persone che vengono coinvolte. In tal senso, la tipologia che coinvolge meno persone è senza dubbio il **conflitto intrapersonale**, che avviene all’interno della singola persona e che in genere deriva dalla mancata corrispondenza delle competenze e degli interessi dell’individuo con i compiti e gli obiettivi prescritti dall’organizzazione.

Crepa padrone, tutto va bene

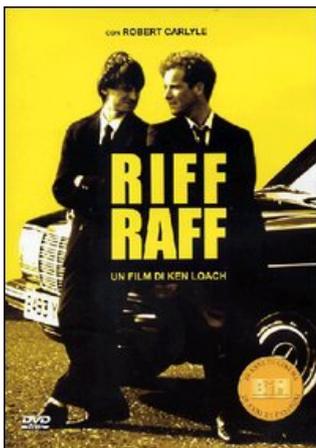
Se una persona poi si sente dotata di superpoteri che vorrebbe utilizzare per fare del bene alla società, ma, come Bob Parr, il protagonista degli “Incredibili” di Brad Bird, è invece costretta a fare il semplice burocrate di un’impresa assicurativa, allora è chiaro che il conflitto intrapersonale, quando esploderà, avrà effetti devastanti. Ne sa qualcosa il suo capufficio, che al termine dell’ennesimo richiamo sui doveri del buon, cinico assicuratore, si trova schiantato a quattro mura di distanza, con tutte le ossa rotte. Quando invece la persona che vive il conflitto intrapersonale non è dotata di superpoteri, è probabile che sia lei stessa a rimetterci, come dimostra il caso di Anna (Nicoletta Braschi), la protagonista di “Mi piace lavorare” di Francesca Comencini. In questo caso, il cambiamento delle condizioni lavorative, dovuto ad una fusione che coinvolge l’impresa, determina la rottura del fragile equilibrio interiore di Anna e l’esplosione di un conflitto intrapersonale tra la sua sfera lavorativa e quella degli affetti privati. La nuova dirigenza dell’impresa cercherà di fare leva su questo conflitto per liberarsi di Anna, anzi cercherà di fomentare alcuni colleghi contro di lei per indurla, ancora di più, ad andarsene. In un caso simile, è evidente il legame tra il **conflitto intrapersonale** e quello **intragruppo**. Quest’ultimo è un conflitto che nasce all’interno del gruppo di lavoro e che dipende da variabili, quali la dimensione, la composizione,

la tipologia di compiti affidati al gruppo, lo stile adottato dal leader e i risultati che il gruppo ottiene. Un esempio tipico di conflitto intragruppo è quello che coinvolge l’eminente chirurgo svedese Dottor Stigg Helmer (Ernst-Hugo Järegård) e i membri del suo staff medico danese in “The Kingdom” di Lars von Trier. I continui conflitti sono dovuti anzitutto allo stile di leadership di Helmer, che tende ad avere un atteggiamento autocratico nei confronti dei suoi collaboratori, ad esempio rifiutandosi di condividere le decisioni con gli altri medici, ma sono acuiti anche dalle differenze culturali rese evidenti dal fatto che alcune modalità di lavoro dei danesi, come il canto motivazionale di inizio giornata, risultano del tutto indigeste a un autorevole dottore svedese.

La terza tipologia di conflitto organizzativo analizzato da Rahim è il **conflitto intergruppo**, che avviene tra gruppi diversi che fanno parte dell’organizzazione e che interagiscono fra loro nell’ambito delle attività aziendali. Questi conflitti vengono determinati dalla forte interdipendenza esistente tra i gruppi considerati, che fa sì che emergano delle occasioni di conflitto, dall’elevata differenziazione che determina letture contrastanti della situazione alla base del conflitto e dall’esistenza di risorse limitate, la

(continua a pag. 16)

Match Point



(continua da pag. 17)

cui allocazione funge da causa scatenante del conflitto. Esempi di tali conflitti avvengono generalmente all'interno delle organizzazioni, specie tra gruppi appartenenti a funzioni diverse che si trovano a interagire fra loro in progetti comuni, ma che non riescono a collaborare pienamente a causa di mentalità e modalità di operare completamente differenti. Quando poi gruppi appartenenti alla stessa organizzazione vengono messi in competizione fra loro per il raggiungimento di un medesimo obiettivo, allora rischiano di saltare tutte le più elementari forme di collaborazione e di convivenza, come testimonia la vicenda narrata in "36 Quai des Orfèvres" di Olivier Marchal. In questo film, due squadre della polizia francese, la BRI (Brigata d'intervento rapido) e la BRB (Brigata di repressione del banditismo), guidate rispettivamente da Leo Vrinks (Daniel Auteuil) e da Denis Klein (Gérard Depardieu), si contendono la cattura di una feroce banda di criminali che insanguina Parigi: il vincitore si vedrà assegnata la poltrona di direttore generale della Polizia giudiziaria. La posta in palio è molto alta e presto, anche a causa di antiche ruggini esistenti tra i due capisquadra, la sana concorrenza tra le due squadre travalicherà non solo lo spirito di corpo, che dovrebbe comunque legare tutti i membri della polizia, ma anche la stessa legge, causando ulteriori morti e sofferenze.

Un altro conflitto intergruppo che si registra di frequente all'interno del sistema economico, e che è al centro della **teoria del conflitto** sviluppata da Karl Marx, è quello che coinvolge da un lato i proprietari dell'azienda e dall'altro i lavoratori. Sebbene la prospettiva marxista risulti in buona parte superata, è innegabile che il conflitto intergruppo tra direzione e lavoratori sia una costante delle nostre società. Esso scaturisce dal fatto che vi è una forte interdipendenza, dovuta alla consapevolezza che entrambi i gruppi sono necessari alla vita aziendale, un'elevata differenziazione, che deriva dal fatto che spesso la direzione e i lavoratori hanno visioni e obiettivi diversi, e la presenza di risorse limitate, i profitti aziendali, la cui spartizione determina l'utilità ottenibile dalle persone che fanno parte dell'organizzazione. I conflitti tra direzione e lavoratori sono stati spesso oggetto di molti film, basti pensare a buona parte della filmografia di Ken Loach, in particolare a "Riff Raff", che racconta la storia di Steve (Robert Carlyle) un ex-galeotto che va a lavorare in un cantiere edile, caratterizzato da pessime condizioni di lavoro. Man mano che lui e i suoi colleghi prendono coscienza dei loro diritti, il conflitto con la direzione diventa sempre più incandescente, fino al finale letteralmente infuocato.

Un esempio più ironico, ma non meno feroce e attuale, del conflitto tra direzione e lavoratori può essere tratto da

un piccolo film, poco più di 15 minuti, dei Monty Python, distribuito in apertura del loro "Senso della vita" e intitolato "The Crimson Permanent Assurance". Questo cortometraggio racconta la vicenda di un gruppo di attempati impiegati di una società di assicurazione che, in seguito alla minaccia di licenziamento nei confronti di uno di loro, si ribellano contro la direzione aziendale e, armati di pericolosi fermacarte e di pale di ventilatori usati a mo' di scimitarra, prendono il comando dell'impresa. Essi però non si limitano a sconfiggere i dirigenti rinchiudendoli nella cassaforte, ma danno nuova vita alla loro impresa, liberandola dai vincoli che le impedivano di fronteggiare la concorrenza e lanciandola alla conquista di Wall Street. La scena del conflitto tra i vecchietti e i giovani yuppy della società concorrente è da antologia, con il palazzo dell'assicurazione che si trasforma in un invincibile galeone da battaglia e l'ultimo yuppy che tenta invano di salvare i documenti contabili dell'impresa. La distruzione di Wall Street dopo l'azione dei vecchietti sembra anticipare, e il film è del 1983, lo stato della finanza mondiale dopo l'ultima crisi finanziaria. Speriamo solo che la fine del mondo non sia così vicina come per i nostri amati vecchietti!

Gianluca Murgia

Master in ingegneria dell'impresa

"learning to lead, to shape the future"

L' Ap •



Sono aperte le iscrizioni alla **XI edizione del Master Universitario di II livello in Ingegneria dell'Impresa**, canale aula-blended e canale on-line, di cui è direttore il Prof. Agostino La Bella, Prorettore per l'Organizzazione e lo Sviluppo dell'Università degli Studi di Roma "Tor Vergata".

Iscrizione: settembre 2009

Inizio lezioni: novembre 2009

Il Master è destinato a laureati in discipline tecniche scientifiche o economico-sociali, dirigenti e quadri di aziende ed enti pubblici e privati che desiderino aggiornare la propria preparazione su argomenti inerenti l'organizzazione e la gestione d'impresa.

Lezioni

AULA - BLENDED: 10 ore di lezioni settimanali suddivise in due pomeriggi. Il mercoledì i corsi saranno erogati on-line mentre il venerdì pomeriggio le lezioni saranno fruibili in aula.

WEB: lezioni accessibili 24 ore su 24 - 7 giorni su 7, erogati in lingua inglese; interattività costante con i docenti in modalità asincrona.

Il sabato mattina sono previsti incontri facoltativi con i docenti fruibili dagli studenti di entrambi i canali.

Il Master si articola in due indirizzi:

- **Direzione d'impresa**
- **Leadership e gestione del cambiamento**

Attività Outdoor

Durante il Master verranno organizzate attività al di fuori del Campus universitario con il duplice obiettivo di fornire ulteriori occasioni di incontro che favoriscano l'integrazione dei partecipanti e l'applicazione concreta di alcuni dei concetti acquisiti durante i corsi in ambienti che riproducono metaforicamente situazioni di business.

Da questo punto di vista assumono rilevanza il "leader-ship day", giornata organizzata in collaborazione con la Lega Navale Italiana, che prevede un'esperienza di "team-building" in barca a vela e il "corporate-fighting day" che prevede un'esperienza di gestione delle relazioni e dei conflitti in particolari condizioni di stress. Inoltre è previsto uno "stage di recitazione" per migliorare il processo di comunicazione dei partecipanti.

La partecipazione a questo tipo di attività è facoltativa.

Possibilità di stage e borse di studio.

Sono previsti finanziamenti agevolati concessi da istituti di credito. Per maggiori informazioni contattare la segreteria del Master.

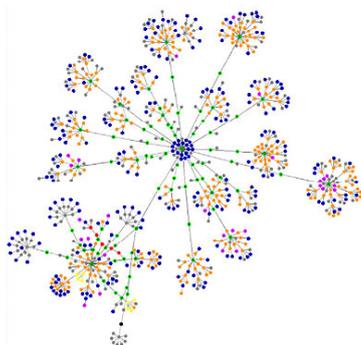
Il costo del Master è di 7.900 Euro.

La domanda di ammissione al Master (su format scaricabile dal sito www.masterimpresa.it), non vincolante ai fini dell'immatricolazione, potrà essere inviata via e-mail all'indirizzo infomaster@masterimpresa.it

Per ulteriori informazioni:

Segreteria del Master in Ingegneria dell'Impresa – Facoltà di Ingegneria
Università di Roma "Tor Vergata", Via del Politecnico 1 - 00133 Roma
Tel +39 6 7259.7361- 7302, Fax +39 6 7259.7305
infomaster@masterimpresa.it
www.masterimpresa.it

L' Ap •



Introduzione alla Social Network Analysis e alcune applicazioni nel Management e nel Marketing

Workshop della Scuola d'Impresa
Lunedì 21 settembre 2009, ore 9:30 - 11:30
Facoltà di Ingegneria

Ciascun individuo nella sua vita quotidiana sviluppa una serie di relazioni con altri soggetti (persone, ma anche imprese, istituzioni, etc.) che, data la natura sociale degli esseri umani, ne influenzano fortemente il comportamento. La diffusione delle tecnologie informatiche e di comunicazione ha reso evidente la struttura reticolare del nostro sistema economico e della nostra società nel suo complesso e ha permesso di codificare tali relazioni, classificandole per attori coinvolti, tipologia, intensità, etc.

La Social Network Analysis (SNA) è una metodologia che applica alcuni modelli, indicatori e analisi della teoria dei grafi a contesti di applicazione tipici della sociologia. Essa permette di descrivere e analizzare tutti i sistemi sociali caratterizzati da una struttura reticolare, dando la possibilità di esaminare sia le caratteristiche del singolo attore, sia della rete nel suo complesso.

Il seminario punta ad introdurre i concetti principali della Social Network Analysis, evidenziando di volta in volta le potenziali applicazioni in ambito manageriale e di marketing attraverso la presentazione di casi pratici.

Workshop a cura di Agostino La Bella e dello staff della scuola d'Impresa. La partecipazione è gratuita, ma limitata a 40 persone.

Per informazioni e prenotazioni: Dott.ssa Federica Lorini
Recapiti: 06/72597294
lorini@disp.uniroma2.it



Lunedì 15 giugno alle ore 12.00 presso l'Aula Convegni (Edificio della Didattica) della Facoltà di Ingegneria dell'Università degli Studi di Roma *Tor Vergata* si svolgerà l'incontro dal titolo **Il barbiere di Stalin**.

L'incontro prende spunto dal libro *Il barbiere di Stalin. Critica del lavoro (ir)responsabile* di Paolo D'Anselmi, edito da Università Bocconi Editore.

Introduce il Prof. Agostino La Bella.
Saranno presenti la Prof.ssa Bianca Spadolini e l'autore.
Lecture di Giorgio Colangeli.

IL •

SUCCESSIVO



Nel prossimo numero... a metà settembre...

- *Boston, hub accademico* di Cinthia Campi su *Il Punto Scientifico*
- Un nuovo articolo dedicato al cinema in *Macth Point*
- Tre nuove recensioni librarie su *Il Punto Letterario*

Chi non desiderasse ricevere i prossimi numeri può inviare una email a: puntoebasta@uniroma2.it