

## 2 » Il punto fisso

Il caso e la fortuna, ovvero come affrontare le sfide e cogliere le opportunità



## 5 » Arte e Zen

Kengiro Akuma e la filosofia Zen



## 7 » Giovani imprenditori

Intervista a Monica Lucarelli



## 11 » Università e industria

Nota su Aereospace Database



## 13 » Punto letterario

Dalla realtà storica al fumetto: due eroi ci insegnano l'arte del risparmio



## 19 » Match Point

La Teoria dei giochi nella filmografia internazionale



**SETTEMBRE 2010 Anno IV, Numero III**

**Direttore responsabile:** *Agostino La Bella*

**Redazione:** *Maria Assunta Barchiesi, Elisa Battistoni, Guendalina Capece, Bruna Di Silvio, Marco Greco, Cristina Landi, Federica Lorini, Gianluca Murgia, Paola Pasqualino, Carlo Pecchia, Fabrizio Rossi*

**Progetto grafico, copertina e impaginazione:** *Silvia Castellan*



# IL CASO E LA FORTUNA

ovvero come affrontare le sfide e cogliere le opportunità

*il Punto Fisso*, di Agostino La Bella

Nella vita quotidiana pochi si pongono consapevolmente il problema di come affermare la propria personalità, costruire il proprio futuro, progredire nel lavoro, mantenere buone relazioni con la famiglia, gli amici, i colleghi, i vicini di casa. Esistono individui che dispongono delle stesse risorse, capacità e opportunità e che però, da condizioni identiche, ottengono risultati completamente diversi in termini sia oggettivi (successo, carriera) sia soggettivi (autopercezione, soddisfazione, senso di realizzazione e felicità). Le persone che sembrano dotate del particolare talento di valorizzare qualunque anche minima opportunità e che sembrano riuscire senza fatica nelle attività che intraprendono vengono spesso definite come “fortunate”; molti concordano anche sul fatto che nella vita (personale, professionale e di relazione) il 50% dei risultati dipende dalla fortuna.

In realtà le persone che consideriamo fortunate sono quelle che riescono a mantenere il controllo su se stessi e a esercitare influenza sugli altri. Prendiamo, come esempio, un giocatore di poker; anzi, un fortunato giocatore di poker. Se è considerato fortunato vuol dire che vince la maggior parte delle volte (nessuno può vincere sempre), anche quando le carte non gli sono favorevoli, attraverso una superiore tecnica di gioco, basata sulla capacità di leggere le intenzioni e

le paure degli altri giocatori, di influenzarne le percezioni, di controllare le proprie manifestazioni emotive, di memorizzare la storia di una partita e metterla statisticamente a frutto, di riconoscere quando un bluff può risultare vincente. Allora, se il nostro giocatore partecipa a molte partite, per la legge dei grandi numeri le sue probabilità medie di avere carte buone saranno uguali a quelle di tutti gli altri; tuttavia, vincerà più spesso di quanto sia prevedibile statisticamente, non per fortuna ma per abilità.

Quindi, se è il caso a distribuire le carte della vita, sta a ciascuno di noi metterle a frutto. Certo, si verificano purtroppo anche gravi rovesci e sciagure da cui è difficile riprendersi, ed è evidente che queste considerazioni non possano essere estese a tali casi. Tuttavia, in assenza di singolarità, cioè di eventi non ripetibili che determinano conseguenze “catastrofiche” (in positivo o in negativo: ad esempio, compro un unico biglietto e vinco la lotteria; oppure, vengo coinvolto in un terremoto) per la maggior parte delle persone è sensato ipotizzare che il caso distribuisca nel lungo periodo in modo abbastanza uniforme opportunità favorevoli e avversità. Da qui, forse, la famosa considerazione del 50% di successi attribuito alla fortuna. Noi però preferiamo interpretare la relazione tra caso e fortuna come nella

**«Le persone che consideriamo fortunate sono quelle che riescono a mantenere il controllo su se stessi e a esercitare influenza sugli altri»**

figura.

Il diagramma è suddiviso in due aree. L'area inferiore è quella delle opportunità; l'area superiore è la zona delle avversità. Le due aree hanno uguale dimensione secondo l'ipotesi di distribuzione al 50%. Sulle ordinate del diagramma sono riportati i "risultati vincenti", cioè realizzazioni positive dal punto di vista della soddisfazione personale, di autostima, di successo professionale, di carriera, ecc. (insomma in termini compatibili con l'ambiente di riferimento: famiglia, lavoro, amicizie, ecc.). Sulle ascisse abbiamo invece le abilità individuali tra cui, evidentemente, un ruolo importante rivestono quelle relative alla motivazione e alla gestione delle emozioni e delle relazioni interpersonali.

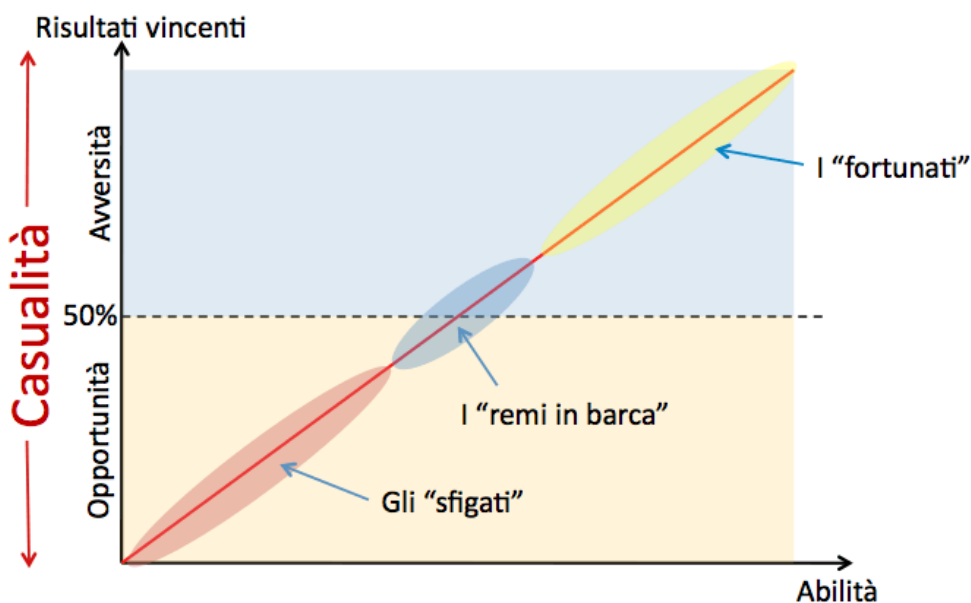
Possiamo allora definire "sfigate" le persone le cui abilità individuali sono insufficienti persino nelle circostanze favorevoli, che quindi non riescono a sfruttare. Un'altra categoria è fatta di coloro che "seguono la corrente" senza fare particolari sforzi, ma solo con un po' di attenzione, e che sono qui definiti "remi in barca"; questi "vincono" mediamente quando hanno le carte buone, ma solo in questo caso. Infine, quelli che riteniamo fortunati sono coloro che non solo

sfruttano tutte le occasioni favorevoli, ma riescono a vincere anche in una buona parte di quelle sfavorevoli.

Se vogliamo collocarci nella parte alta del diagramma (cioè "essere fortunati") dobbiamo in primo luogo motivare noi stessi. Quante volte ci siamo sentiti impotenti anche di fronte a problemi di portata relativamente modesta e completamente sotto il nostro controllo? Parlo del fumo, del sovrappeso, di abitudini poco salutari.

Figuriamoci poi quando ci troviamo di fronte a problemi apparentemente più grandi di noi: l'organizzazione della struttura per cui lavoriamo, i comportamenti dei nostri colleghi, parenti, vicini, il funzionamento di un servizio che ci interessa, ecc.

La sensazione di impotenza è generata da *routine* mentali di protezione, che si sono sviluppate geneticamente per allontanarci spontaneamente dal dolore, o da tutto ciò che può disturbarci anche solo psicologicamente, e avvicinarci al piacere, o almeno a ciò che ci sembra più confortevole o comunque ci disturba di meno. Il problema è che queste *routine*, come tutte quelle basate sull'intuito più che sulla ragione, sono adatte più per il breve che per il lungo periodo. È evidente che in un'ottica di breve periodo ci renda più felici bere un bicchiere di più, mangiare un



Il caso e la fortuna

bel fritto misto, oziare sul divano di fronte a una partita o un bel film invece che metterci a dieta e andare in palestra; ma nel lungo periodo le cose sono purtroppo diverse. Oppure è meno spiacevole accettare una situazione sgradevole in ufficio invece di affrontarla subito (cosa che nel medio periodo ci ripaga con frustrazioni e stress).

Secondo Martin Seligman, psicologo americano fondatore della “psicologia positiva”, si rinuncia a reagire, a prendere iniziative per evitare di ripetere l’esperienza dolorosa dei fallimenti sperimentati in passato. Si genera così quella che lui definisce impotenza appresa, e che si manifesta secondo tre dimensioni: la permanenza (non si può eliminare); la pervasività (appartiene a varie sfere, è globale); la personalizzazione (tendenza ad incolpare sé stesso, c’è qualcosa che non va in me).

Ad esempio, ci accorgiamo di esserci lasciati un po’ andare e aver messo su un po’ di pancia. L’opportunità in questo caso è quella di riacquistare una buona salute e forma fisica con l’esercizio e la dieta; però magari abbiamo provato in passato, umiliati dalle *performance* di persone più giovani e in grande forma, e abbiamo constatato che le rinunce sono dolorose. Allora ci convinciamo che non c’è nessuna soluzione adatta al nostro caso, le abbiamo già provate tutte (permanenza); che non è un problema di cibo o esercizio, ma dipende dallo stress, dal lavoro, dalle relazioni, ecc. (pervasività, incapacità globale); che abbiamo un metabolismo troppo lento, non c’è niente da fare (personalizzazione).

Impariamo allora, per prima cosa, a motivarci ad affrontare problemi e opportunità in una nuova prospettiva. Modifichiamo il modo con cui percepiamo le situazioni favorevoli e, soprattutto, le avversità, cambiando le associazioni mentali. Sostituiamo nella nostra mente le emozioni dolorose e spiacevoli associate al cambiamento con quelle positive e piacevoli. Aumentiamo la nostra capacità di sostenere la fatica emotiva necessaria per uscire dalle *routine* in cui ci troviamo di solito intrappolati. Poi, impariamo a gestire bene le relazioni interpersonali e a mettere in pratica gli strumenti della persuasione. L’obiettivo non deve essere quello di dominare gli altri, poiché nel medio periodo l’abuso delle tattiche di influenza genera situazioni di crisi, bensì quello di determinare un equilibrato sistema relazionale che sia fonte di serenità, crescita personale e professionale, sicurezza per coloro che vi partecipano. Nello stesso tempo, impariamo a reagire assertivamente ai tentativi di manipolazione.

Con il tempo, la pratica, l’osservazione attenta dei propri e degli altrui comportamenti acquerteremo una “naturale” capacità di influenza, i nostri obiettivi, anche quelli più audaci, ci sembreranno più raggiungibili, saremo più tolleranti nei confronti degli altri e diventeremo resilienti rispetto a qualche inevitabile insuccesso, che sapremo considerare più come occasione di apprendimento che come “fallimento” personale. Soprattutto, riempiremo di soddisfazione ed entusiasmo la nostra vita.

***Agostino La Bella***

---

*Giunta alla fine del quarto anno di attività, Il Punto si regala e regala ai suoi lettori una nuova veste grafica. Ci auguriamo che il nuovo layout oltre a incontrare il favore dei nostri lettori possa anche apportare al Punto una maggiore agilità e leggibilità, confermandone i punti di forza e valorizzando sia le rubriche storiche che quelle più recenti. Saremmo naturalmente lieti di avere un vostro feedback ([redazioneilpunto@uniroma2.it](mailto:redazioneilpunto@uniroma2.it)) e vi auguriamo una piacevole lettura.*

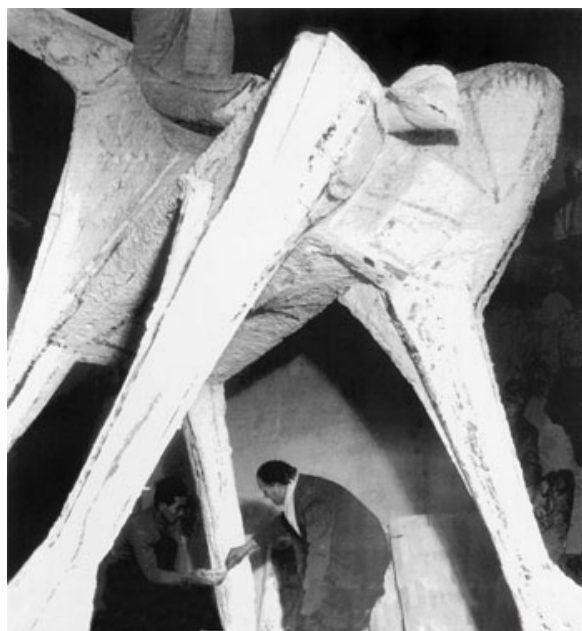
# KENGIRO AZUMA E LA FILOSOFIA ZEN

*il Punto di Fuga*, di Guendalina Capece

*(continua dal numero precedente)*

Kengiro Azuma parla ancora con emozione del suo maestro e lo ricorda con affetto sincero e profonda riconoscenza, nonostante siano passati trent'anni dalla sua scomparsa.

All'inizio della carriera con Marino Marini ricorda che annullava i suoi impegni ogni volta che il Maestro lo chiamava. *“Quando un artista ha il momento creativo, deve iniziare a lavorare subito. Non può rimandare a domani o a dopo”* dice lo scultore in una intervista parlando un italiano che, nonostante gli anni trascorsi in Italia, fa trapelare ancora le sue origini. Dopo i primi anni passati cercando di



imparare dal suo Maestro, facendo copie dei suoi lavori, è riuscito a trovare la sua essenza di artista e scultore attraverso l'unione della realtà con la filosofia Zen, perno della sua cultura. *“Azuma non ti dimenticare che tu sei giapponese, io etrusco. E' inutile che cerchi di copiare la mia forma. Tu sei giapponese e devi ricercare le radici della tua cultura e partire da quelle”* gli ripeteva sempre Marini. Per Azuma non è stato facile capire il vero significato di queste parole, almeno inizialmente. È stato un lavoro interiore complesso e pieno di tanta sofferenza, come lui stesso afferma. *“Cosa devo fare? Quali radici della mia cultura devo ricercare? Come posso essere scultore e come devo presentare le mie opere?”* si chiedeva continuamente. Un giorno, non trovando

riposta alle sue domande, decide di liberare il suo studio da ogni oggetto, da tutte le opere copia di quelle di Marini, i suoi disegni e qualunque cosa gli ricordasse l'arte del suo Maestro. E succede qualcosa che gli fa capire cosa sarebbe stata la sua scultura da quel momento in poi e come unire le sue origini e



la filosofia Zen nelle sue opere. Ogni lunedì mattina e venerdì pomeriggio, accanto al suo studio, si teneva il mercato e lui andava a cercare materiale per le sue opere. Quel giorno, camminando tra i vari banchi, trova l'illuminazione: listarelle di legno di una cassetta di frutta sparse a caso per terra. *“Quando ho trovato quella bellissima, stupenda e meravigliosa composizione ho sentito la filosofia Zen”*.

Tremando dall'emozione, prende il gesso e lo versa sopra il legno nel tentativo di conservare quella composizione fortuita e del tutto inaspettata. Aveva finalmente trovato la radice della sua cultura e si è potuto così distaccare dalla corrente europea. Secondo Azuma, infatti, l'uomo non copia la natura, ma è parte di essa ed è intrecciato con essa.

*“Il vero valore della vita è la sua parte invisibile, lo spazio vuoto. Tutto ciò che è materiale, come ad esempio plastica, carta argento o cristallo, non ha importanza, perché con il tempo sparisce. Abbiamo il grande desiderio di conservare e proteggere il più a lungo possibile le cose che per noi hanno grande valore. Per questo l'uomo ha creato la cassaforte o i musei. Però se scoppia una bomba atomica o un missile, in un attimo tutto sparisce. Tutte le cose visibili e materiali esistono sotto questo pericolo continuo. Accanto ad esse, però, ci sono le parti invisibili: spirito, amore, fede, anima, passione, volontà. Queste rimangono come impronta del visibile, dell'uomo, della storia”*. Inizia così a voler esprimere il “vuoto” nelle sue opere e “vuoto” diventa il titolo della sua ricerca. *“Essendo uno scultore, per esprimere il vuoto nelle mie opere, però, ho bisogno del materiale”*.

**Guendalina Capece**

**«Il vero valore della vita è la sua parte invisibile, lo spazio vuoto. Spirito, amore, fede, anima, passione, volontà, rimangono come impronta del visibile, dell'uomo, della storia.»**

# INTERVISTA A MONICA LUCARELLI

Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori dell'Unione degli Industriali e delle Imprese di Roma

*A che Punto è l'Impresa?*

**Monica Lucarelli, classe 1972, dopo essere stata Presidente del Comitato strategico dell'Unione degli Industriali e delle imprese di Roma UIR Femminile Plurale, Delegato della Sezione Information Technology dell'Unione, Responsabile del Gruppo di Lavoro "Infrastrutture Tecnologiche" Giovani Industriali di Confindustria nell'ambito del Comitato "Internazionalizzazione e Competitività delle Imprese" è stata eletta, all'unanimità, tredicesimo Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori dell'Unione degli Industriali e delle imprese di Roma per il triennio 2010-2013.**

**Quali sono i punti fermi del suo programma?**

Iniziamo da ciò che serve ai giovani per partire, la base per esprimersi al meglio, per avere reali possibilità di competere in un mercato del lavoro realmente aperto, senza preclusioni e discriminazioni di alcun genere: la valorizzazione del talento e dei talenti, e la promozione del merito. In un territorio in cui davvero si mettessero al centro il merito e il talento non ci sarebbero discriminazioni di genere, discriminazioni di classe, avremmo una reale mobilità orizzontale e ci sarebbe



spazio per i giovani e non più per rendite di posizioni e clientelismi.

Al secondo posto - ma direi che è sostanzialmente in linea con il primo punto - metteremo la promozione del libero mercato. Perché le nostre imprese possano crescere e affinché esistano reali spazi per la nascita di nuove imprese, abbiamo necessità di libero mercato dove il confronto tra imprese sia possibile in maniera trasparente. Uno dei primari obiettivi del gruppo giovani imprenditori è quello di contribuire alla formazione di un ceto dirigente più

qualificato e competente, attraverso moduli di formazioni *ad hoc* che vedano susseguirsi momenti di aula a momenti di confronto presso le aziende leader con dibattiti condotti faccia a faccia con il management o con gli imprenditori.

Altro obiettivi primario è l'orientamento dei giovani nelle scuole volto alla diffusione della cultura di impresa e del lavoro, senso della legalità, etica e senso civico. Tutti elementi che sono alla base della crescita socioculturale di un territorio. Infine è necessario concentrarsi sull'orientamento fatto nelle scuole per favorire l'incontro tra offerta formativa e mercato del lavoro.

**Uno dei temi a lei più cari è la valorizzazione della presenza femminile nell'impresa e nella società. In che modo pensa di poterlo realizzare nella pratica?**

Se è vero che le donne sono divenute rapidamente protagoniste del cambiamento in più campi professionali e sociali è innegabile che ancora in Italia assistiamo a una condizione del mercato del lavoro in ritardo, con un livello di partecipazione e di accesso alle posizioni decisionali tra i più bassi in Europa. Tra uomini e donne persistono disuguaglianze nel reddito, nelle opportunità lavorative, nell'accessibilità ai ruoli apicali e di rappresentanza nonché ritardi nei servizi e nelle politiche di sostegno della risorsa donna. Solo ripensando l'organizzazione del lavoro, con modelli più *gender friendly*, superando gli stereotipi, individuando modalità più rispondenti ai reali bisogni e predisponendo un disegno più coerente delle politiche a

sostegno dei carichi familiari si potrebbero sciogliere le contraddizioni esistenti. Occorre che la risorsa donna sia sostenuta e accompagnata da un complesso di politiche e di interventi coerenti e integrati nel mondo del lavoro, nel sistema familiare, nel sistema dei servizi alla persona e nella vita di partecipazione politica e sociale. Noi imprenditori possiamo fare la nostra parte affinché si compiano progressi in questo ambito. E sottolineo il nostro ruolo perché a noi spetta, con il supporto delle Istituzioni, sviluppare condizioni favorevoli alla risorsa donna nonché alla famiglia.

È dimostrato che una gestione aziendale che punti sulla conciliabilità tra lavoro e famiglia possa trarre innumerevoli vantaggi in termini di concorrenza: una più ampia ripartizione delle responsabilità e del *know how* diminuisce, infatti, i rischi per l'impresa; una maggiore motivazione dei collaboratori aumenta la produttività; la riduzione delle assenze e del turnover del personale consente una diminuzione delle spese di assunzione e di inserimento e le misure a favore della famiglia migliorano l'attrattiva dell'azienda sul mercato del lavoro. Ovviamente le piccole imprese non dispongono di risorse paragonabili a quelle delle grandi imprese e spesso non possono realizzare programmi di vasta portata, tuttavia anche esse hanno un potenziale da sfruttare, adottando linee flessibili, informali e non burocratiche. Tutte le imprese che hanno introdotto misure di conciliazione lavoro-famiglia non hanno mai mostrato rimpianto per la propria decisione.

Nella maggior parte dei casi, hanno optato per orari più flessibili e offrono possibilità di

**«In un territorio in cui davvero si mettessero al centro il merito e il talento non ci sarebbero discriminazioni.»**



lavoro a tempo parziale, anche perché questa soluzione si addice particolarmente alle loro esigenze aziendali. Hanno introdotto turni brevi, praticano il *job sharing* o hanno conservato collaboratori validi che dovevano far fronte ad impegni familiari dando loro la possibilità di prolungare il congedo maternità o paternità e di lavorare in modo flessibile a tempo parziale.

Per poter attuare la strategia europea dell'occupazione, per poter vivere e accrescersi in un mercato globalizzato, le imprese devono dunque innovare i propri modelli organizzativi e predisporre nuove politiche di conciliazione e di sviluppo per le risorse umane.

Bisogna, inoltre, lavorare sull'*empowerment* femminile e su modelli di *leadership* che siano basati sulle differenze esistenti nelle nature maschile e femminile e non sull'uguaglianza ad ogni costo: una differenza intesa come leva di successo e di sviluppo delle nostre imprese e della nostra economia.

A noi donne è aperto ogni campo e questo lo abbiamo dimostrato con uno dei progetti che ho avuto più a cuore. In collaborazione con il Ministro delle Pari Opportunità e con il Ministero del Welfare attraverso l'Ufficio della Consigliera Nazionale di Parità, abbiamo scritto un libro dal titolo *Merito al femminile. Talenti di donne tra lavoro e vita privata*. Si tratta del racconto di donne italiane, note e meno note, che si sono distinte per essere riuscite a emergere in differenti settori professionali, dalla politica all'impresa, dall'università alla ricerca, dalla comunicazione allo sport. Un insieme di

vicende biografiche, tutte per qualche aspetto eccezionali, che spera di essere un modello, un punto di riferimento per le giovani donne che si preparano ad accedere al mercato del lavoro.

**Quanto conta, secondo la sua esperienza, in questa valorizzazione della presenza femminile il rafforzamento della rete dei servizi offerti alla donna lavoratrice e, in genere, alla famiglia?**

Non è tutto ma conta molto. È la base da cui partire, la *conditio sine qua non*. Come già accennato, è necessario ripensare l'organizzazione del lavoro con modelli più *gender friendly*, superare gli stereotipi e individuare modalità più rispondenti ai reali bisogni, predisporre un disegno più coerente delle politiche a sostegno dei carichi familiari. La risorsa donna, nel suo molteplice ruolo di lavoratrice-imprenditrice da una parte e di figlia-moglie-madre dall'altra, deve essere sostenuta e accompagnata da un complesso di politiche e di interventi coerenti e integrati nel mondo del lavoro, nel sistema familiare, nel sistema dei servizi alla persona e nella vita di partecipazione sociale e politica.

Occorre una linea di pensiero nuova, una nuova cultura della parità, una rivoluzione culturale che porti a modernizzare il concetto di conciliazione in Italia. Un concetto ampio che interessa donne e uomini, aziende e sistema sociale nell'accordare molteplici occupazioni, esigenze familiari, ma anche bisogni di studio, tempo libero e altre attività, tutto per un migliore sistema economico nel

**«La conciliazione dei tempi di vita e di lavoro è uno degli elementi più complicati della vita di una donna, ma anche l'elemento che offre le maggiori soddisfazioni.»**

suo complesso. Noi imprenditori dobbiamo continuare a dialogare costantemente con il maggior numero di interlocutori, a fare squadra, a lavorare in rete, a confrontarci con gli altri, a lavorare insieme per essere in grado di formulare un messaggio unitario e incidere sempre di più sui temi dello sviluppo. Ciò rappresenta un vantaggio per guardare davvero con ottimismo al futuro e indicare le strade per esserci da protagonisti. Insieme nel fare, dunque. Questa è la vera sfida.

**Oltre ad essere una giovane industriale lei è anche mamma di due bambini. Come riesce a coniugare lavoro e famiglia?**

La conciliazione dei tempi di vita e di lavoro è uno degli elementi più complicati della vita di una donna, ma anche l'elemento che, a mio parere, offre le maggiori soddisfazioni. Una donna ha molteplici anime ed è giusto poter scegliere liberamente se farli vivere tutti o farne emergere solo una parte. Io ho fatto la scelta di vivere contemporaneamente tutte le mie anime e di questo sono molto soddisfatta. Sarà pur vero che in certi momenti la fatica è tanta e sembra di non avere tempo a sufficienza per tutto, tuttavia la grande abilità è quella di darsi delle priorità. Ci sono momenti in cui il lavoro viene al primo posto, e altri in cui la famiglia ha la priorità assoluta. Tra l'altro i miei bambini mi danno la forza, l'energia, la prospettiva per fare qualunque tipo di sacrificio e sforzo. Loro sono il vero motore della mia vita.

**Dopo la Laurea in Ingegneria Meccanica, lei ha conseguito il Diploma di Master di II Livello in Ingegneria dell'Impresa presso l'Università degli Studi di Roma Tor Vergata.**

**Ha avuto modo di applicare nel suo lavoro le competenze acquisite durante il Master?**

Direi tutte, tutti i giorni. Il master, specialmente se affrontato, come nel mio caso, dopo oltre sei anni di lavoro, ti porta a considerare lo studio in modo totalmente diverso dallo studio universitario, con maggiori cognizioni di causa e con maggiore contestualizzazione all'ambito di applicazione.

Sono felice di averlo fatto, è stata un'esperienza che ripeterei senz'altro. Credo che sarebbe importante per tutti poter alternare il lavoro con momenti formativi, e viceversa.

**Ha qualche consiglio da dare ai giovani lettori della nostra rivista?**

Studiate, preparatevi, viaggiate, aprite la vostra mente a diverse esperienze, seguite i vostri talenti e non smettete mai di sognare. E come disse il Mahatma Gandhi: *Siate il cambiamento che vorreste vedere nel mondo.*

**Grazie e ancora CONGRATULAZIONI!**

**Biografia**

Monica Lucarelli, classe 1972, dopo la licenza classica, si è laureata in Ingegneria Meccanica nel 1998 presso la Facoltà di Ingegneria dell'Università degli Studi di Roma La Sapienza e ha conseguito nel 2006 il Master in Ingegneria dell'Impresa presso l'Università degli Studi di Roma Tor Vergata. Lavora nell'impresa di famiglia ISED S.p.A. con il ruolo di responsabile area marketing e commerciale. Dal 2006 è presidente del comitato strategico UIR femminile plurale dell'Unione degli Industriali e delle imprese di Roma ed è delegato della sezione information technology. Il 14 aprile 2010 è stata nominata Presidente del gruppo Giovani Imprenditori dell'Unione degli industriali e delle imprese di Roma. È madre di due splendidi bambini.

# NOTA SU “AEROSPACE DATABASE”

*il Punto Scientifico*, di Cesare M. Sodi

Il processo di globalizzazione a livello mondiale ha portato all'ingresso nel settore aerospaziale di nuovi soggetti. L'offerta di sistemi satellitari, infatti, non è più limitata alla produzione degli Stati Uniti, della Russia o dell'Europa bensì altri Paesi si stanno affacciando sullo scenario dell'aerospazio. Si pensi all'impetuoso progredire della Cina o dell'India, alla realtà già consolidata del Giappone, alle ambizioni del Brasile come potenza regionale. Anche per Paesi con limitate capacità manifatturiere e progettuali si assiste ad un crescente interesse nell'utilizzo di sistemi satellitari sia in campo scientifico che in ambito applicativo. La recente crisi finanziaria e quindi economica

studiosi e gli operatori del settore aerospaziale abbiano la capacità di una visione globale del sistema. Alla capacità di sintesi, inoltre, si deve accompagnare una analoga capacità di analisi sugli aspetti di maggiore rilievo sia da un punto di vista tecnologico che sistemistico e gestionale. È in quest'ottica che è stata sviluppata la struttura dell' “Aerospace database”, in grado di gestire diversi dati relativi ai satelliti ad oggi operativi, ai lanciatori, alle basi di lancio, ai principali portatori di interesse (agenzie ed altri enti governativi, aziende manifatturiere ed operatori). In realtà esistono già molti database in rete relativi al settore aerospaziale. Quale è, dunque, lo scopo primario di questo database e cosa tende a differenziarlo da altri?

L'Aerospace database si prefigge di fornire informazioni che permettano di acquisire una visione sistemica del settore.



ha imposto ai diversi Governi, tra le altre cose, la necessità di razionalizzare la spesa pubblica anche per settori di ricerca avanzata quale l'aerospazio e la stessa globalizzazione ha imposto un rapporto tra gli Stati basato non solo sulla competizione ma anche su di una crescente collaborazione per aspetti di interesse comune.

Tale situazione ha reso assolutamente necessaria una condizione: per trarre maggiori vantaggi dalle risultanti sinergie, accompagnate ad un migliore utilizzo dei sistemi già operativi è indispensabile che gli

Ciò viene fatto mediante tabelle e grafici dinamici e interrogabili, con le quali è possibile individuare dati correlati, aggregazioni o disaggregazioni secondo opportune interrogazioni. Il database contiene dati su gli oltre 900 satelliti operativi, i circa 150 lanciatori, gli spazioporti, con cui e da cui i satelliti sono stati lanciati, oltre a quasi 400 principali portatori di interesse del settore (agenzie, primi contraenti e maggiori utilizzatori). I dati sono aggiornati ad ottobre 2009 e nel prossimo futuro è previsto un sistema di aggiornamento in tempo reale.

Anche grazie a tali caratteristiche l'Aerospace database è stato inserito nel sito web [aerospazio.info](http://aerospazio.info), che contiene anche un blog bilingue inglese / italiano.

Per quel che riguarda l'interfaccia grafica oggi presente sul sito, è doveroso citare due primi significativi esempi di strumenti grafici riguardanti i Paesi coinvolti e gli spazioporti.

- Per quanto riguarda i Paesi, è infatti possibile, tramite un grafico (scelta a barre, torta o ciambella) effettuare uno "zoom in" al fine di acquisire informazioni di dettaglio su ogni singolo Paese. Quindi, ad esempio, selezionando i satelliti in orbita geostazionaria, cliccando infine sulla barra o sulla fetta di uno specifico Paese, si otterrà una tabella che contiene tutti i satelliti di quel Paese posizionati in orbita geostazionaria. Su questa tabella, cliccando sul codice identificativo di uno specifico satellite, sarà possibile, inoltre, accedere ad un'ulteriore tabella che, a sua volta, permetterà di collegarsi a diversi siti esterni che forniscono informazioni proprio su quel satellite. Comunque è più facile andare alla pagina [http://aerospazio.info/as/graphs31/country\\_f1/index.php](http://aerospazio.info/as/graphs31/country_f1/index.php) e provare direttamente.

- La mappa degli spazioporti (<http://aerospazio.info/as/gmap/>) è basata su una gmap. Oltre a fornire in un colpo d'occhio la posizione di ciascun spazioporto, eventualmente "zoomando" fino a vedere nel dettaglio gli impianti di lancio, fornisce anche

utili link riguardanti le agenzie responsabili della loro gestione.

Attualmente i dati sono da ritenersi sufficientemente affidabili: d'altra parte analizzando i vari database disponibili in rete, NASA compresa, non è difficile trovare qualche imprecisione. Non ci sono, al momento, manuali d'uso, previsti in una fase futura, e l'unico documento utile è costituito da un filmato, in italiano con sottotitoli in inglese, scaricabile da youtube di presentazione all'utilizzo del database, raggiungibile dalla pagina <http://aerospazio.info/as/>.

Per chi ama "smanettare", la navigazione dovrebbe essere abbastanza semplice. L'impianto del database è già robusto e in una veste pressoché definitiva. È stato, naturalmente, sottoposto a svariate verifiche sull'affidabilità dei dati contenuti e si è spesso dimostrato un valido punto di partenza per ulteriori informazioni e dati. Esistono già dati relativi a specifiche tecniche dei singoli satelliti (massa, potenza, orbite e loro parametri) ma trattandosi di un database relazionale non è difficile inserirne altri. Si pensi, ad esempio, a specifiche di maggiore dettaglio per il carico utile di satelliti per telecomunicazioni o informazioni relative ai costi dei vari satelliti o di loro sottosistemi.

*Cesare M. Sodi*

**Il database è facilmente raggiungibile dal menù del blog <http://aerospazio.info> oppure direttamente all'indirizzo <http://aerospazio.info/as/>**

# DALLA REALTÀ STORICA AL FUMETTO

due eroi ci insegnano l'arte del risparmio  
(seconda parte)

*il Punto Letterario*, di Federica Lorini



Nello scorso numero de *Il Punto* abbiamo conosciuto Francesco di Marco Datini, abilissimo e lungimirante mercante, nato a Prato nel 1335 e creatore di un sistema imprenditoriale tra i più moderni mai esistiti, soprattutto se inserito nel particolare periodo e contesto storico. Dopo averne messo in luce punti di forza e debolezze, azioni e sistemi mi sono divertita ad avvicinarlo a uno dei personaggi di fantasia più amati e conosciuti: il papero più ricco del mondo, Paperon de Paperoni. Come già accennato nel numero precedente la prima grande similitudine consiste nell'essere entrambi dei *self made men* ma, in realtà, avremo modo di notare che le affinità sono incredibilmente numerose. Cominciamo...

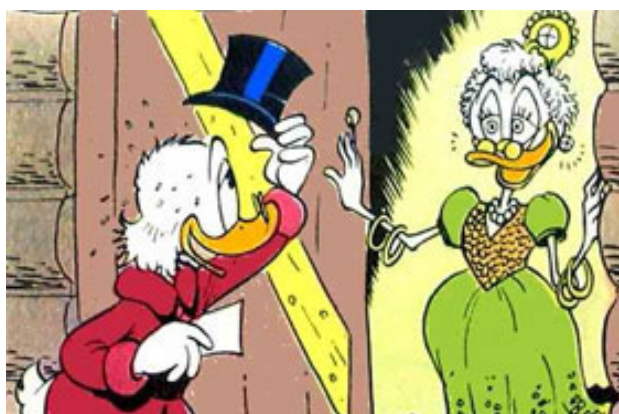
Sia Datini che Paperon de Paperoni vantano oscuri natali, entrambi devono lottare e lavorare duro per accumulare ricchezza, ambedue iniziano con lavori umili e sottopagati: Datini come garzone in una bottega di Firenze, Paperone come lustrascarpe, attività che gli permise di guadagnare il suo primo decimo che con il passare del tempo diventerà la famosissima “numero uno” vero talismano tutelare dell'enorme ricchezza del papero.



Tutti e due capirono che la terra natia non poteva dar loro la ricchezza e tutti e due emigrarono là dove vi era la possibilità di fare fortuna: Datini ad Avignone, sede del Papato, Paperone negli Stati Uniti d'America, terra del sogno. Entrambi iniziarono con un modesto capitale ricavato dall'eredità dei genitori il primo, con l'eredità del bisnonno (una dentiera d'oro ed un orologio da tasca) il secondo. Tutti e due hanno fatto fortuna lavorando senza sosta in un mondo di ladri e affaristi senza scrupoli. Anche i nostri due, per la verità, a sentire quanto narrano le loro storie avevano un abbondante pelo sullo stomaco. Datini mercanteggia armi, ma non disdegna nemmeno il commercio degli schiavi arrivando a scrivere all'importatore di una schiava risultata incinta *...che lei e ciò che ha in corpo gettiate in mare*. Paperone, chiaramente, non arriva a tanto essendo, oltretutto personaggio di fantasia dei nostri giorni civili ma afferma, nel 1883, dopo aver perso i suoi iniziali e sudati guadagni: *...diventerò il più spilorcio, miserabile, strizzarape, avaro e tirchioso della terra*, e ancora, nello stesso anno, costretto a cedere la miniera di Butte in Montana, promette a se stesso di essere *il più duro dei duri ed il più furbo dei furbi*.

Pochi sanno che il papero si spingerà ben oltre. Nel 1909, infatti, secondo quanto narra Don Rosa, per ritorsione contro un capo tribù africano nell'Africa australe che ha negato a Paperone il permesso per lo sfruttamento minerario della zona, fa bruciare il villaggio. In due campi invece sono profondamente differenti. Datini è un imperterrito donnaiolo. Nonostante sia sposato con una donna più giovane di lui di venticinque anni e fedelissima, Margherita Bandini, il mercante

di Prato la tradisce costantemente invitandola, tra l'altro, a prendersi cura e ad allevare, come suoi, i numerosi figli illegittimi. Al contrario Paperone ha un solo amore nella sua vita: nel 1899 mentre accumula la sua fortuna facendo il cercatore d'oro nel Klondike conosce Doretta Doremì cantante del saloon, e se ne innamora perdutamente. Nonostante la profondità dei sentimenti decide di rifuggire da una scelta di tipo matrimoniale e Doretta, non certo remissiva come Margherita si



vendica pesantemente, denunciandolo e calunniandolo e ponendo definitivamente fine al rapporto.

Altrettanto diversi lo sono anche nel modo di vestire. Datini è un vero *dandy* alla moda. Possiede sei camice di lino, sei pantaloni, quattro farsetti foderati di cotone o di lana a seconda delle stagioni, dieci "cioppe" cioè giacconi foderati di pelliccia e quattro mantelli. Un guardaroba regale. Paperone indossa i soliti due o tre abiti: una vecchia palandrana, una tuba a cilindro e le immancabili ghette. Lo stesso bastone da passeggio, unico cedimento ad una certa pretesa d'eleganza, serve non tanto per passeggiare, ma come arma contro gli assalitori.

## Zio Paperone:

**«Diventerò il più spilorcio, miserabile, strizzarape, avaro e tirchioso della terra.»**

Tutti e due amano le case non appariscenti, ma comode, pochi e devoti servitori, pagati pochissimo come nel caso di Battista (uomo tuttofare di Paperone che vive con il principale nel famoso “deposito”) o gratuiti come tal Checco, garzone di Datini. Pochi fidatissimi collaboratori e in tal caso possiamo citare Miss Emily Paperett e Margherita Bandini. Vivono nei loro “fondachi” a contatto con il loro denaro, con in bella vista i loro forzieri impenetrabili. Il contatto fisico con il denaro per Paperone è addirittura paradossale, basti pensare alle sue nuotate e tuffi nelle monete stipate nel suo immenso deposito. Tutti e due non consentono che nelle loro imprese vi siano dei soci di maggioranza e pretendono di governare sia la sfera monetaria che direttiva.

Al di là di queste affinità parallele e una modalità di arricchimento negli anni in buona parte sovrapponibile, ciò che appare singolarmente simile è il loro sistema di imprese. Datini, con i guadagni della bottega aperta ad Avignone in piazza dei Cavalieri, ne aveva aperte altre tre con una

filiale a Barcellona, mentre Paperone con i guadagni dell’oro del Klondike fonda una banca e diverse altre imprese, una segheria, una ditta di olio di pesce, una di trasporti navali ed anche... un chiosco dove lui stesso vende limonate. Poi l’impero dei due si allarga a dismisura. Datini fonda due aziende individuali (Firenze e Prato) e otto aziende collettive (Avignone, Genova, Pisa,

Barcellona, con le filiali di Valenza e Maiorca e Prato) e due a Firenze. Valutando le attività si contano, inoltre, sei aziende mercantili (di cui una individuale), due aziende industriali (compagnia della lana e compagnia della tinta), una bancaria e, infine, una domestica patrimoniale e al contempo mercantile nella città natale. Per quel che riguarda Paperone, di sicuro si sa che divenne miliardario nel 1902 e che rimane, e probabilmente rimarrà per sempre, il più ricco del mondo in assoluto sia della realtà che della leggenda, sia del presente che del passato.

Ambedue sono estremamente longevi per il loro tempo e tutti e due fino alla fine dei loro giorni sono attivi, vitali e grandi lavoratori. Datini morì nel 1410 all’età di 75 anni, essendo sopravvissuto a ben tre epidemie di

peste! Paperone muore (secondo Don Rosa) nel 1967, quando cioè Carl Barks cessa di disegnare le storie del paperone più ricco del mondo. Muore quindi all’età di cento anni lasciando eredi del suo immenso patrimonio i pronipoti Qui, Quo e Qua.



Nella sua vita ha accumulato tre ettari cubici di denaro e di ogni moneta conosce la storia. Datini nella sua vita ha accumulato più di centomila fiorini e di ogni moneta, come si riscontra nel suo minuzioso e quasi maniacale archivio, ha scritto la storia.

***Federica Lorini***

# Arte in viaggio...

Mostre e città da non perdere

## Tagli d'artista: una storia lunga un secolo

Fino al 7 gennaio 2011 alla Galleria Nazionale d'Arte Moderna di Roma

In occasione della presentazione del grande soffitto *Ambiente spaziale con tagli* realizzato da **Lucio Fontana** nel 1960 per la casa di un suo amico ed estimatore, la Galleria Nazionale d'Arte Moderna ha voluto allestire, nei due saloni centrali, una scelta di capolavori che, a partire dagli inizi del '900, hanno dato vita a un percorso e a una sfida artistica che continua nel tempo. Si parte dalla cultura secessionista di **Klimt**, ripresa dal divisionismo e poi dal futurismo di **Balla**, per passare attraverso l'unicità delle preveggenze di **Schwitters**, alle certezze assolute di **Mondrian**, all'introspezione luminosa di **Giacometti**, allo sfondamento della materia di **Moore**, mantenendo costante una linea che in Italia parte da **Boccioni**. Nell'ala destra si sviluppa il momento culturale milanese ispirato da Fontana, riconoscibile negli aderenti al gruppo "Azimuth", in cui il bianco diviene un dovere assoluto con **Castellani** e **Manzoni**, fino al comportamentalismo in bianco di **Christo**, al blu totale di **Klein**, alla creatività materica del veneto **Turcato**, al rigore intellettuale di **Paolini**. Nell'ala sinistra del salone, invece, si contrappone il "negativo" di **Burri**, che crea capolavori ugualmente dirompenti, con i "Gobbi", i "Catrami", i "Sacchi", i "Ferri" e i "Cretti", artista che per l'arte giovane romana rappresentò il vate di una nuova cultura di "nigredo". **Pascali**, **Tano Festa**, **Lo Savio**, **Accardi**, **Mochetti** lo affiancano dando esempi di alta qualità e aprendo alla storia dell'arte italiana degli anni '60 e '70.

**Informazioni:** tel. 06 32298221 - fax 06 3221579 [www.gnam.beniculturali.it](http://www.gnam.beniculturali.it)

## Munch e i talenti del nord

Fino al 6 marzo 2011 a Villa Manin di Passariano di Codroipo (UD)

S'intitola *La malinconia* il dipinto di Edvard Munch che apparirà sul manifesto della mostra "**Munch e i talenti del nord**" in programma presso Villa Manin a Codroipo. Un evento raro, per il pubblico italiano che avrà modo di farsi abbracciare dalle atmosfere nordiche e di immergersi nel contesto culturale che rese il celebre pittore norvegese uno dei massimi esponenti dell'espressionismo decadente. Una straordinaria occasione per conoscere questo artista ma anche i paesaggisti scandinavi e altri maestri del arte nord europea. La mostra vuole infatti narrare il particolare rapporto tra uomo e paesaggio tipico dei paesi del Nord Europa, un rapporto a tratti quasi disorientante che se da un lato invita il visitatore a non perdersi nell'infinita del cosmo e dei doni naturalistici, dall'altro lo spinge cromaticamente ed emotivamente a farlo. "La mostra sarà un evento unico - spiega il curatore Marco Goldin - perché permetterà di capire chi è Munch, dove e come è cresciuto culturalmente e perché è diventato così". Saranno esposte più 120 opere di artisti danesi, norvegesi, svedesi e finlandesi. Oltre alle quaranta opere di Munch segnaliamo anche le opere (circa una decina) di Vilhelm Hammershoi, un autore fino a poco tempo fa praticamente sconosciuto e ora apprezzato in tutto il mondo per i suoi interni polverosi.

**Informazioni:** tel. 0422-429999, fax 0422-308272, mail: [biglietto@lineadombra.it](mailto:biglietto@lineadombra.it)



## Il sogno si avvicina

Dal 22 settembre al 30 gennaio 2011 presso il Palazzo Reale di Milano

La mostra dedicata al grande ed eclettico artista spagnolo è l'evento che chiuderà l'anno delle esposizioni meneghine. A partire dal 22 settembre, infatti, il Palazzo Reale di Milano ospiterà la mostra dal titolo *Il sogno si avvicina* nata con l'intento di indagare il rapporto del grande artista spagnolo con il paesaggio, il sogno e il desiderio. Nel percorso della mostra sarà fruibile il cortometraggio *Destino* di Salvador Dalí e Walt Disney, mai proiettato prima in Italia e al quale Dalí lavorò, al fianco di Disney, tra il 1945 e il 1946 e l'esposizione di alcuni dei disegni originali creati per il corto.

L'ultima mostra di Dalí in Italia risale al 1954, quando svolse una personale sempre al Palazzo Reale nella sala delle Cariatidi, sala che, tra l'altro, ispirò l'artista per la costruzione della sua casa di Figueras. La mostra è curata dall'architetto Tusquest Blanca, amico e collaboratore di Dalí e al quale si devono la realizzazione della sala Mae West nel museo di Figueras e il famoso sofà Dalilips, realizzato su disegno dello stesso.

**Informazioni:** tel. 02 875672 - <http://www.comune.milano.it>

## Mediterraneo. Da Corot a Monet a Matisse

Dal 27 novembre ad aprile 2011 presso il Palazzo Ducale di Genova

Il Palazzo Ducale del capoluogo ligure sarà il trionfo della luce e del colore impressionista e post-impressionista. Genova, infatti, si prepara ad un importante appuntamento artistico e ad un notevole sforzo espositivo concentrato su un'ottantina di opere provenienti da musei e collezioni europee e americane. Circa ottanta dipinti, che tracciano un legame tra diverse generazioni di artisti, affascinati dalla linea dell'orizzonte del Mar Mediterraneo, i suoi colori e le sue luci. Si parte dal Settecento, con il classicismo di **Vernet** e **Robert**, per passare alla scoperta del realismo e la poesia di **Courbet** e **Corot**. Tappa obbligata l'impressionismo di **Monet**, **Ce'zanne**, **Renoir**, poi le nuove strade tracciate da **Van Gogh**, **Signac**, **Munch**, i **Fauves** e **Matisse**, e ancora **Derain**, **Braque**, **Friesz**, **Dufy**, **Valloton**, **Soutine**, **Bonnard**, per giungere a **Nicolas de Stael**, a metà del '900.

**Informazioni:** tel. 010 5574000- fax: 010 5574001 <http://www.palazzoducale.genova.it>

## Ali bruciate. I bambini di Scampia

Fino al 22 ottobre presso la Casa della Memoria e della Storia di Roma

Esposizione fotografica sui bambini soldato della camorra, finiti nelle mani della malavita e che hanno deciso di voltare pagina. Vendita di cocaina, kobrett, marijuana e crac. Questi i lavori svolti principalmente dai minori, i bambini soldato che la camorra utilizza per i propri affari, un piccolo esercito, invisibile, ma molto attivo. La mostra ci racconta meglio questi bambini, le loro storie di solitudine e di abbandono, ma anche la voglia di guardare oltre, attraverso alcune foto che appaiono, anche, sul libro omonimo di Alessandro Pronzato e Davide Cerullo (Edizioni Paoline).

**Informazioni:** tel. 06.6876543 <http://www.casadellamemoria.it>

# Soluzioni del numero precedente

*il Punto Esclamativo*

1	4	5	3	2	
5	>	2	4	1	3
3	1	<	2	4	5
2	3	1	5	4	
4	5	3	2	1	

## Vi è piaciuto? Ecco un gioco simile: l'HITORI

L'Hitori (forma abbreviata dell'espressione *ひとりにしてくれ Hitori ni shite kure*, traducibile letteralmente come *lasciami solo o solitario*) è un tipo di rompicapo logico di origine giapponese. Il gioco fu pubblicato per la prima volta dalla Nikoli, la società che ha brevettato il Sudoku in Giappone, nel marzo del 1990 sulla rivista *Puzzle Communication Nikoli*.

L'Hitori è costituito da una griglia di caselle quadrate, inizialmente riempite da numeri (o, in alternativa, da lettere). Scopo del gioco è quello di annerirne alcune, in modo tale che non compaiano numeri ripetuti in ciascuna riga o colonna. Per effettuare la cancellazione delle caselle, però, esistono regole precise, basate sull'ortogonalità:

- le caselle nere non possono avere lati in comune,
- le bianche devono essere tutte attaccate, in modo tale da formare un gruppo unito, ragion per cui non devono mai comparire gruppi di caselle bianche isolati dal resto dello schema.

## Curiosi?

2	2	1	5	3
2	3	1	4	5
1	1	1	3	5
1	3	5	4	2
5	4	3	2	1

# THE GAME

*Match Point*, di Gianluca Murgia

Nel precedente numero del “Punto” abbiamo cominciato a trattare la tematica della **negoziazione**, evidenziando gli elementi peculiari che ci permettono di diagnosticare se e in quale tipologia di situazione negoziale possiamo essere coinvolti. A partire da questo numero, invece, inizieremo a illustrare, attraverso diversi esempi cinematografici, i principali strumenti che ci possono supportare, oltre che nella fase di analisi del negoziato, anche nella sua conduzione, in modo da massimizzare la probabilità di ottenere una soluzione soddisfacente.

Innanzitutto, ci concentreremo sulla **teoria dei giochi**, che rappresenta una delle metodologie più utilizzate nella trattazione di contesti decisionali multi-agente, tra i quali rientra anche il negoziato. La teoria dei giochi, infatti, studia le situazioni di **interdipendenza strategica**, in cui l'utilità ottenibile da un individuo dipende, oltre che dalla sua strategia decisionale, anche da quelle adottate dagli altri soggetti coinvolti; così, la teoria dei giochi ci può aiutare a comprendere perché spesso, all'interno dei negoziati, persone perfettamente razionali siano indotte a perseguire e accettare soluzioni che non massimizzano la loro utilità. Questo concetto è illustrato in maniera esemplare nel film *A beautiful mind* di Ron Howard, che racconta la biografia, molto romanzata, del matematico John Nash, cui si devono alcuni dei principali risultati della teoria dei giochi. In particolare, nella famosa



scena del corteggiamento, John (Russel Crowe) dimostra ai suoi amici come il tentativo di massimizzare la propria utilità possa condurre a risultati lontani dall'**ottimo paretiano**. Infatti, se di fronte ad una bellissima ragazza bionda e a un gruppo di sue amiche meno attraenti, tutti scegliessero di fare la corte alla prima, si otterrebbe come solo risultato quello di bloccarsi a vicenda: nessuno riuscirebbe a fare colpo su di lei e se qualcuno, successivamente, si rivolgesse a

«La teoria dei giochi studia le situazioni di interdipendenza strategica in cui l'utilità ottenibile da un individuo dipende, oltre che dalla sua strategia decisionale, anche da quelle adottate dagli altri soggetti coinvolti.»

una delle sue amiche, otterrebbe un rifiuto, perché nessuna di loro vorrebbe essere considerata come un ripiego. In questo caso si avrebbe un'utilità nulla per tutti i giocatori, mentre se ciascuno rivolgesse le proprie attenzioni su una ragazza diversa, tutti otterrebbero un'utilità positiva; è perciò razionale che tutti gli amici, tranne quello destinato alla bionda, rinuncino a massimizzare la propria utilità, accontentandosi di una soluzione sub-ottima. Il problema ammette, quindi, diversi **equilibri di Nash**, tutti caratterizzati dall'assegnazione di una ragazza diversa a ciascun amico; la scelta di una soluzione specifica non sarà facile, perché ciascuno punterà su quella che gli garantisce la bionda, ma, una volta definita la soluzione prescelta, tutti saranno indotti a rispettarla. Ciò avviene perché il contesto decisionale è quello tipico di un **gioco cooperativo**, in cui tutti i soggetti hanno un obiettivo condiviso, almeno in parte, ossia «scopare»; inoltre, la stabilità dell'accordo è garantita dal fatto che tutti i soggetti, amici e ragazze, hanno piena osservabilità delle azioni di ciascuno e quindi possono immediatamente sanzionarle, nel caso fossero contrarie rispetto all'accordo stabilito.

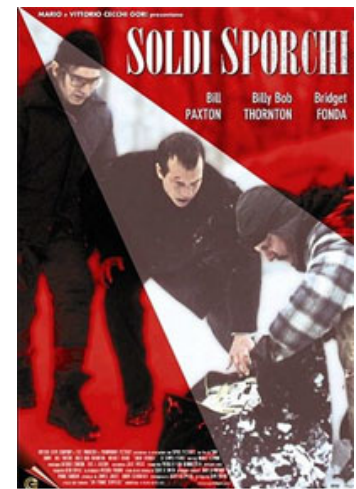
In altri casi, è più difficile ottenere un accordo, perché gli obiettivi sono così contrastanti che la vittoria di un soggetto



richiede esplicitamente la sconfitta della controparte.

Queste situazioni possono essere modellizzate attraverso i cosiddetti **giochi a somma zero**, che non determinano un aumento del benessere generale, ma solo un

trasferimento di surplus da un soggetto ad un altro. Un esempio famoso di gioco a somma zero è quello fornito dalla scena del film *Gioventù bruciata* di Nicholas Ray, in cui il protagonista, Jim Stark (James Dean), partecipa alla “corsa del pollo”. Questo gioco consiste nel lanciarsi in auto a folle velocità verso un precipizio e nel saltare fuori dall'abitacolo il più vicino possibile al bordo dell'abisso; colui che salta fuori per primo apparirà come un pavido, mentre colui che si lancia per ultimo risulterà vincitore; di fatto, la gloria di uno è consequenziale all'ignominia dell'altro. In questo gioco, è difficile stabilire e implementare un



accordo, anzitutto a causa della sua natura di **gioco competitivo**, in cui gli obiettivi delle controparti sono contrastanti. Inoltre, anche qualora i giocatori decidessero di saltar fuori contemporaneamente, evitando quindi di stabilire un vincitore e un vinto, tale accordo sarebbe difficilmente implementabile, data la velocità delle automobili, e verificabile, data la scarsa osservabilità del comportamento della controparte. Quest'ultimo aspetto è dovuto essenzialmente alla natura simultanea delle azioni dei soggetti, che incrementa la competitività del gioco e può indurre a decisioni più azzardate.

Tuttavia, anche in casi di azioni non simultanee, l'inosservabilità del comportamento dei diversi decisori può influenzare notevolmente l'esito del gioco, come dimostra la vicenda narrata nel bellissimo *Soldi sporchi* di Sam Raimi, in cui tre amici ritrovano una borsa piena di soldi su un aereo precipitato in mezzo alla neve. Dopo una prima discussione, i tre decidono di dividere il tesoro in parti uguali, una soluzione classica nei negoziati distributivi modellizzabili come **giochi a somma costante**. Tuttavia, prima di mettere in atto la

spartizione, stabiliscono di aspettare alcuni mesi, in modo da verificare se, nel momento in cui l'aereo verrà individuato dopo lo scioglimento delle nevi, verrà fuori un eventuale proprietario dei soldi; nell'attesa la borsa verrà custodita da uno di loro. La possibilità che qualcuno riveli la storia o che faccia un passo falso, la volontà di deviare dall'accordo stabilito a causa delle difficoltà economiche contingenti, i tentativi di vincolarsi in maniera più stretta attraverso ricatti e contro-ricatti, in generale la scarsa fiducia tra i tre amici, porterà a una conclusione drammatica, degna di una tragedia greca. Probabilmente, se i tre fossero riusciti a vincolarsi in maniera ferrea al piano iniziale, l'esito della vicenda sarebbe stato ben diverso.

La capacità di vincolarsi non è però sufficiente a garantire una soluzione efficiente al gioco, come dimostra la storia narrata ne *Il Dottor Stranamore*, ovvero: *come imparai a non preoccuparmi e ad amare la bomba*, di Stanley Kubrick. Questo film racconta, in



termini satirici, l'avvio di una possibile guerra nucleare tra Stati Uniti e Unione Sovietica, scatenata dalla follia di un generale americano, convinto della necessità di agire in maniera netta e decisa contro il proliferare della propaganda comunista che stava corrompendo, a suo giudizio, lo spirito americano. La gestione dell'arsenale nucleare da parte delle due superpotenze era già stata criticata da Bertrand Russell, che l'aveva paragonata ad una versione aggiornata della

“corsa del pollo”, in cui nessuno dei due blocchi intende interrompere la corsa agli armamenti, portando però il mondo sull'orlo dell'abisso. Kubrick, invece, nel suo film analizza i rischi intrinseci nel **commitment**, una particolare tattica messa in atto da entrambe le superpotenze e suggerita dalla teoria dei giochi; essa consiste nel definire a priori una strategia che verrà realizzata, in maniera automatica e vincolante, in risposta a determinate azioni della controparte. Il commitment serve proprio a evitare che la controparte attui tali azioni, visto che queste avrebbero delle conseguenze sicure e fuori dal controllo dello stesso decisore; chiaramente, come afferma il Dottor Stranamore (Peter Sellers), un personaggio ispirato allo scienziato John von Neumann, grande ispiratore della teoria dei giochi e acceso militarista, l'efficacia del commitment dipende fortemente dal suo livello di deterrenza intesa come «l'arte di creare nell'animo dell'eventuale nemico il terrore di attaccare». Nel film la prima forma di commitment presentata è quella messa a punto dagli Stati Uniti; il cosiddetto “piano R” consisteva nella possibilità che anche un semplice generale, in caso di decapitazione della catena gerarchica, potesse ordinare il bombardamento dell'Unione Sovietica da parte di aerei dotati di armi nucleari. I sovietici avevano invece realizzato “l'ordigno fine di mondo” una bomba che avrebbe fatto scomparire la vita dalla Terra attraverso lo sviluppo di piogge radioattive per quasi cento anni; questo si sarebbe automaticamente innescato in caso di attacco nucleare sul suolo russo. In realtà, il commitment è efficace solo se è preventivamente comunicato alla controparte; in caso contrario, esso non ha alcun effetto sulla stabilità dell'accordo. Non a caso, la segretezza delle tattiche di commitment, nel film, non eviterà lo scatenarsi della guerra, anzi avrà effetti devastanti sull'intero pianeta...

**Gianluca Murgia**

# MASTER IN INGEGNERIA DELL'IMPRESA

Sono aperte le iscrizioni alla **XII edizione del Master Universitario di II livello in Ingegneria dell'Impresa**, diretto dal Prof. **Agostino La Bella**.

**Iscrizione: entro novembre 2010**

**Inizio lezioni: gennaio 2011**

Il Master è destinato a laureati in discipline tecnico-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.

Le lezioni si svolgeranno nelle ormai tradizionali due modalità:

**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; interattività costante con i docenti in modalità asincrona.

Il sabato mattina saranno organizzati incontri facoltativi, fruibili dagli studenti di entrambi i canali, con i docenti dei corsi erogati on-line. Il Master prevede quattro percorsi formativi:

- Business Engineering (BE);
- Leadership and Change Management (LCM);
- Business Engineering and Improvement (BEI);
- Business Engineering and Supply Change Management (BESCM).

I percorsi LCM, BEI, e BESCM sono rivolti all'*executive education* e vengono attivati preferenzialmente per le aziende interessate, alle quali sono riservate interessanti facilitazioni. 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.

Sono previsti finanziamenti agevolati concessi da Istituti di Credito.

Per maggiori informazioni contattare la segreteria del Master.

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

[www.masterimpresa.it](http://www.masterimpresa.it)

# MASTER IN INGEGNERIA PER LE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI

Sono aperte le iscrizioni alla **IX edizione del Master Universitario di II livello in Ingegneria per le Pubbliche Amministrazioni**.

- REQUISITI:** Diploma di Laurea quadriennale o quinquennale del vecchio ordinamento o Diploma di Laurea Specialistica o Magistrale. Saranno ammessi a titolo preferenziale i laureati in: Giurisprudenza, Ingegneria, Economia.
- DESTINATARI:** Il Master si rivolge a:  
- funzionari e dirigenti delle Pubbliche Amministrazioni;  
- manager e consulenti di aziende private che lavorano con o per le P.A. ;  
- neolaureati.
- MODALITA' DI AMMISSIONE:** Valutazione del curriculum e colloquio individuale
- IMPEGNO:** Modulare e flessibile basato sul sistema dei crediti.
- DURATA:** Da uno a tre anni a seconda del piano di studio individuale.
- LEZIONI:** 11 ore settimanali pomeridiane suddivise in due giorni: martedì e giovedì. Alcuni moduli saranno erogati on line.
- PREISCRIZIONE:** Presso il Dipartimento entro il 29 ottobre 2010
- ISCRIZIONE:** dal 26/11/10 al 17/12/10 (dopo ammissione) secondo le modalità previste dal bando.
- INIZIO DEI CORSI:** 11 Gennaio 2011
- RILASCIO DEL TITOLO FINALE:** A conclusione del Master, agli iscritti che avranno raggiunto la soglia minima di crediti e sostenuto la prova finale, verrà rilasciato un diploma con il titolo di Master di II livello in "Ingegneria per le Pubbliche Amministrazioni".

**Per maggiori informazioni contattare la segreteria del Master.**

La domanda di ammissione al Master (scaricabile dal sito [www.masteripa.uniroma2.it](http://www.masteripa.uniroma2.it)), potrà essere inviata via e-mail all'indirizzo mail: [masteripa@disp.uniroma2.it](mailto:masteripa@disp.uniroma2.it)

**Per ulteriori informazioni:**

Segreteria del Master in Ingegneria per le Pubbliche Amministrazioni - Facoltà di Ingegneria  
Università di Roma "Tor Vergata",

Via del Politecnico 1 - 00133 Roma

Tel +39 6 7259.7270 Fax +39 6 7259.7338

[masteripa@disp.uniroma2.it](mailto:masteripa@disp.uniroma2.it) [damelia@disp.uniroma2.it](mailto:damelia@disp.uniroma2.it) [www.masteripa.uniroma2.it](http://www.masteripa.uniroma2.it)

# MASTER IN ORGANIZZAZIONE, GESTIONE E SVILUPPO DELLE RISORSE UMANE

Sono aperte le iscrizioni alla **IX edizione del Master Universitario di I livello in Organizzazione, gestione e sviluppo delle Risorse Umane.**

**Un Master per molti ma non per tutti. E tutti sono per noi i primi della classe.**

Il Master prevede un **tezzo di massimo 30 persone**: per poter curare ogni studente in modo adeguato.

## **A chi è rivolto il Master**

Il Master, organizzato e diretto dal Prof. Ing. D. Campisi, Ordinario Facoltà di Ingegneria Gestionale presso la Università degli Studi di Roma "Tor Vergata", è un percorso formativo rivolto a:

- **laureati** di diversa estrazione - laureati in Ingegneria ma soprattutto a laureati in discipline umanistiche ed economico-giuridiche - che intendano specializzarsi in Human Resources.
- **professionisti**, dirigenti e quadri di aziende ed enti pubblici e privati che desiderino rafforzare la propria reale competenza e preparazione su argomenti inerenti la comprensione di tematiche riguardanti l'organizzazione e la gestione delle Risorse Umane.
- **uditori** giovani che non devono necessariamente possedere, ai fini dell'iscrizione, un titolo di laurea

## **Requisiti**

Per partecipare al Master sono valide le lauree del vecchio ordinamento e le triennali del nuovo ordinamento. Saranno ammessi a titolo preferenziale i laureati in: discipline umanistiche, sociali e tecniche.

## **Scadenze**

**Preiscrizione e selezione:** Dal 15 settembre 2010 al 15 gennaio 2011

**Iscrizione:** Entro il 31 gennaio 2011 (dopo accettazione)

**Inizio corso:** 15 febbraio 2011

**Durata:** un anno

**Orario e frequenza:** Ogni Martedì e Venerdì, dalle ore 15:00 alle ore 19:00

## **Contatti**

<http://www.risorse-umane.org> [info.ru@disp.uniroma2.it](mailto:info.ru@disp.uniroma2.it)

tel: 06 72597357

## **Presentazione Video**

[http://www.torvergata.tv/tv/fac\\_I.asp?clipID=518](http://www.torvergata.tv/tv/fac_I.asp?clipID=518)



## SEMINARIO (prof. G. Passiante)

### TOWARDS A LEARNING ORGANIZATION: MANAGING THE TRANSFORMATION PROCESS

Il seminario, che si terrà mercoledì 20 ottobre alle 15,00 presso l'Aula Paroli della Facoltà di ingegneria dell'Università degli Studi di Roma Tor Vergata si prefigge di illustrare le principali problematiche inerenti il processo di trasformazione di un'impresa verso assetti di learning organization. In primo luogo, dopo aver illustrato le caratteristiche peculiari di una learning organization, e la dinamica evolutiva che un'impresa segue per acquisire una tale configurazione, il seminario intende illustrare i principali fattori abilitanti e/o barriere che un'impresa incontra durante il processo di trasformazione in learning organization, le azioni che deve porre in essere ed i benefici che ne può trarre.

#### **Per maggiori informazioni contattare:**

Dott.ssa Federica Lorini

Recapiti: 06/72597294

[lorini@disp.uniroma2.it](mailto:lorini@disp.uniroma2.it)

## EVOLUZIONE DELLA LOGISTICA DEL SETTORE MODA

### **Workshop della Scuola d'Impresa**

Lunedì 18 ottobre 2010, ore 9:30 – 11:30, facoltà di Ingegneria

La contrazione dei consumi, la sempre più rapida variabilità della domanda, la pressante riduzione dei costi caratterizzante l'attuale scenario economico ha spinto le aziende della Fashion Industry a riprogettare i propri modelli organizzativi per migliorare la propria flessibilità e tempestività di risposta alle mutevoli richieste di mercato. Tra i fattori chiave di performance delle aziende del settore, il livello di servizio ricopre un ruolo di primaria importanza: la soddisfazione del cliente è una condizione indispensabile perché un brand riesca ad affermarsi e consolidarsi sul mercato. In tal senso riuscire a quantificare il livello di servizio al consumatore è una delle principali sfide per le aziende della moda.

Nel seminario verranno esposti i risultati di un progetto di consulenza guidato dal Dipartimento di Ingegneria dell'Impresa dell'Università degli Studi di Roma "Tor Vergata" che ha portato allo studio della filiera logistica di una nota impresa italiana della moda femminile al fine sia di ottimizzarne i criteri di programmazione degli approvvigionamenti sia di quantificare economicamente gli stock out registrati per punto vendita su una selezionata gamma di prodotti caratterizzanti l'offerta dell'azienda.

*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](mailto:lorini@disp.uniroma2.it).**

il Prossimo Punto

# Nel prossimo numero a metà dicembre...

- Consigli editoriali per regali e relax natalizio su ***Il Punto Letterario***
- Un nuovo avvincente articolo dedicato al mondo cinematografico in ***Match Point***
- Nuovi divertenti enigmi da risolvere su ***Il Punto esclamativo***