

Leadership: Missing In Action E noi?

C'ERA UNA STORIA...MA ANCHE NO



2017 This Is What Happens In An Internet Minute facebook Google You Tube 900,000 16 Million Text 3.5 Million Messages 4.1 Million Videos Viewed Search NETFLIX Queries 70,017 342,000 Hours Apps Downloaded Watched \$751,522 46,200 Posts Uploaded Instagram Spent Online 1.8 Million 452,000 SECONDS Snaps Tweets Sent Created 15,000 990,000 GIFs Sent via Swipes Messenger tinder 120 156 Million New Accounts Emails Sent Created 50 40,000 Linked in Voice-First Hours

Devices Shipped

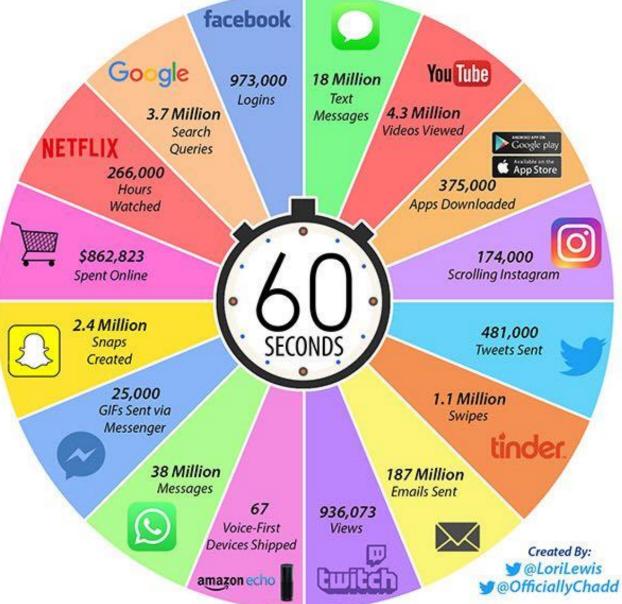
Listened

Created By:

梦 @LoriLewis

y @OfficiallyChadd

2018 This Is What Happens In An Internet Minute



LA SFIDA DELLA LEADERSHIP A RITMO DI ROCK

- Come individuo/gruppo valorizza Talento -- PINOCCHIO
- Come gruppo/individuo mantiene la motivazione quando tutto attorno crolla --
 - DON CHISCIOTTE
- Come gruppo/individuo evita il vampirismo, a la non linearità -- DON GIOVANNI
- Come decidi in un mondo "dancing landscape" -- AMLETO
- Come stabilisci i limiti, i feedback -- FAUST
- La delusione e l'abbandono Henry DUNANAT -
- L'innovazione come ricerca continua Preda/Predatore il Team BEATLES
- Come capisci chi seguire LA LEADERSHIP SENZA LEADER, GLI ATTRATTORI
- Come Orientarsi nel significato delle cose l'emergere delle opere KABBALAH

La leadership N.1



La leadership N.2

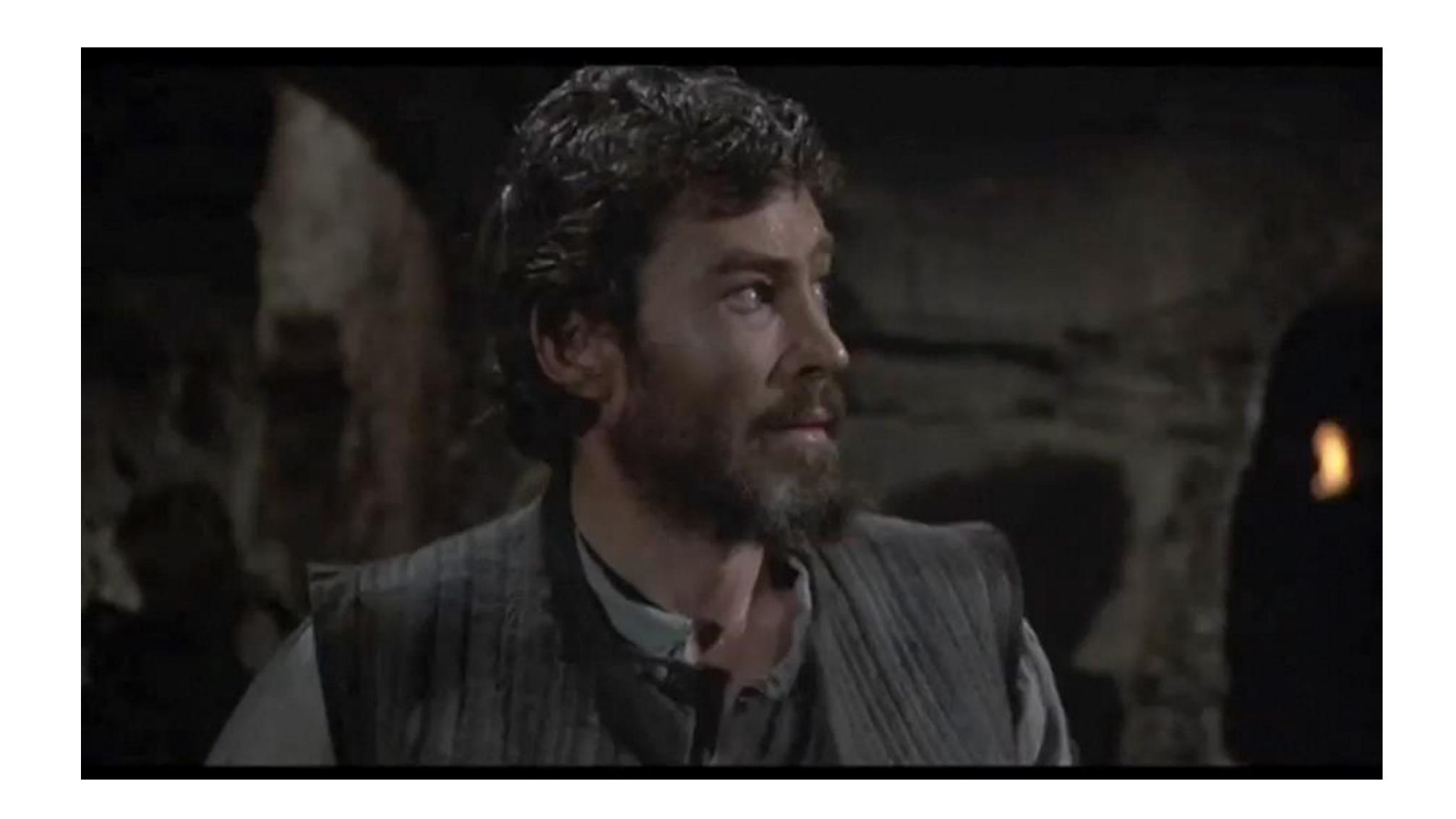


La Leadership



Le domande fondamentali

- Come risolv an problemi
- Come costruiam // pri prodo i
- Come produciamo
 Lo conclición
- Come un individuo singrapuò contribuire a rendere migliore il mondo
- Cosa rende un telle la cace
- Come un team > una società diver and maggiormente innovativi e robusti
- Cosa significa "sar ge za del falla"
- Come facciamo a ben di ciare del enciero di est sia come individuo sia livello di collegge
- Come la diversità contribuis e la persona pe
- Come possiamo imparare a fame // leva intaggioso
- Come facciamo a muovere lontano de a politica e portare diversità in ambito scientifico in manier de a poter risolvere properti
- Come la tecnologia permette di affrontare la diversità
- Come usare l'idea che gruppi enormi di persone risolvono problemi (saggezza della folla)





Il centesimo colpo

C'è uno scalpellino che picchia sulla roccia: al centesimo colpo la roccia si spacca in due. Il centesimo colpo è un colpo

Proverbio Zen









A proposito di ATTREZZI



Lo mal fabbro biasima lo ferro

MERITOCRAZIA

Positività

Team Bonding

TALENTO

COMPLESSITÁ

Industry 4.0

M2M Chaos Chaos Augmented Augmented

Marketing Digitale
Disorientamento

...Journey ...experience



CREATIVITÁ

B2B; B2C; C2C

Agile

CAMBIAMENTO

H2H; P2P

INNOVAZIONE

Big Data

Blockchain

Intelligenza Artificiale

Machine learning

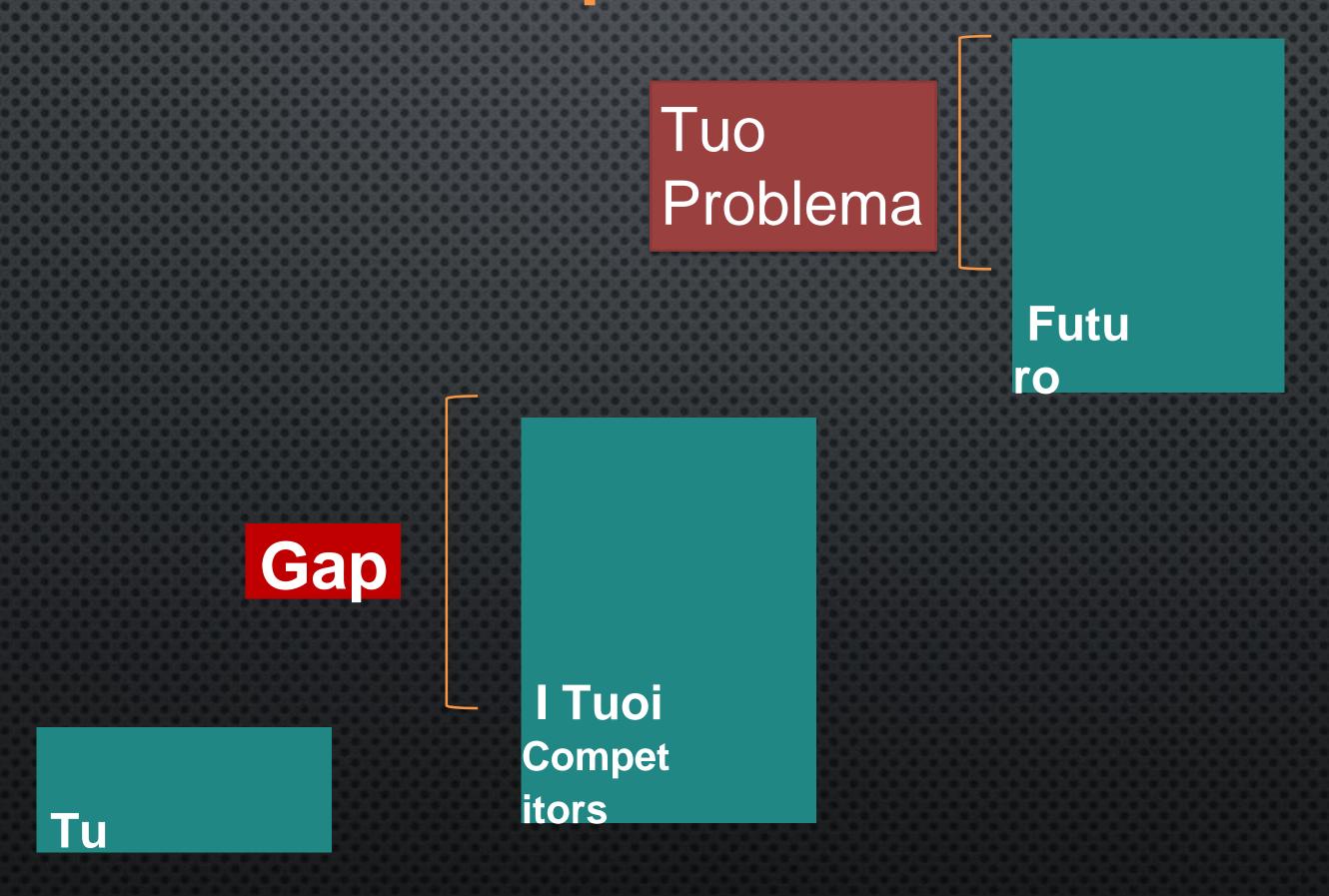
IOT



LE STORIE CHE CI RACCONTEREMO



Strategy è come colmi il divario con il futuro non con i tuoi competitors



@bfgmartin

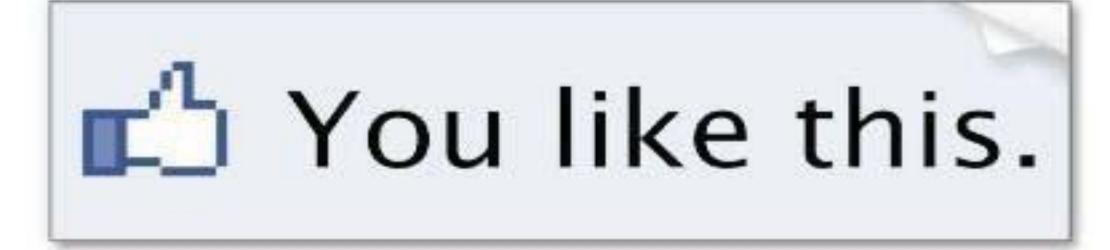
If I had asked people what they wanted, they would have said faster horses.

HENRY FORD



Il dito del tuo CLIENTE

- II Pollice
- L'Indice
- II Medio



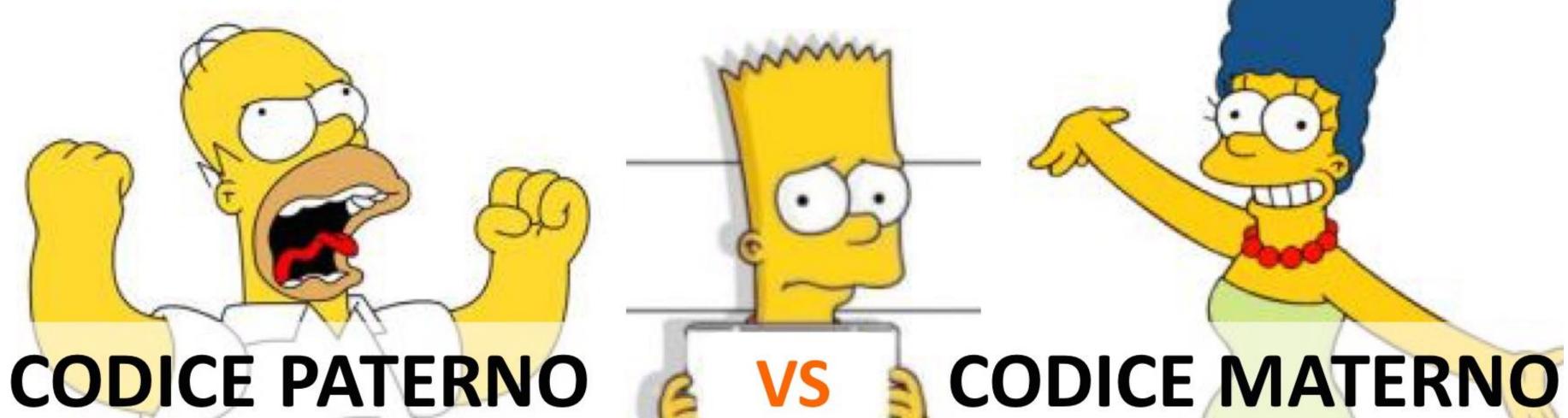
ATTENZIONE AI RISULTATI

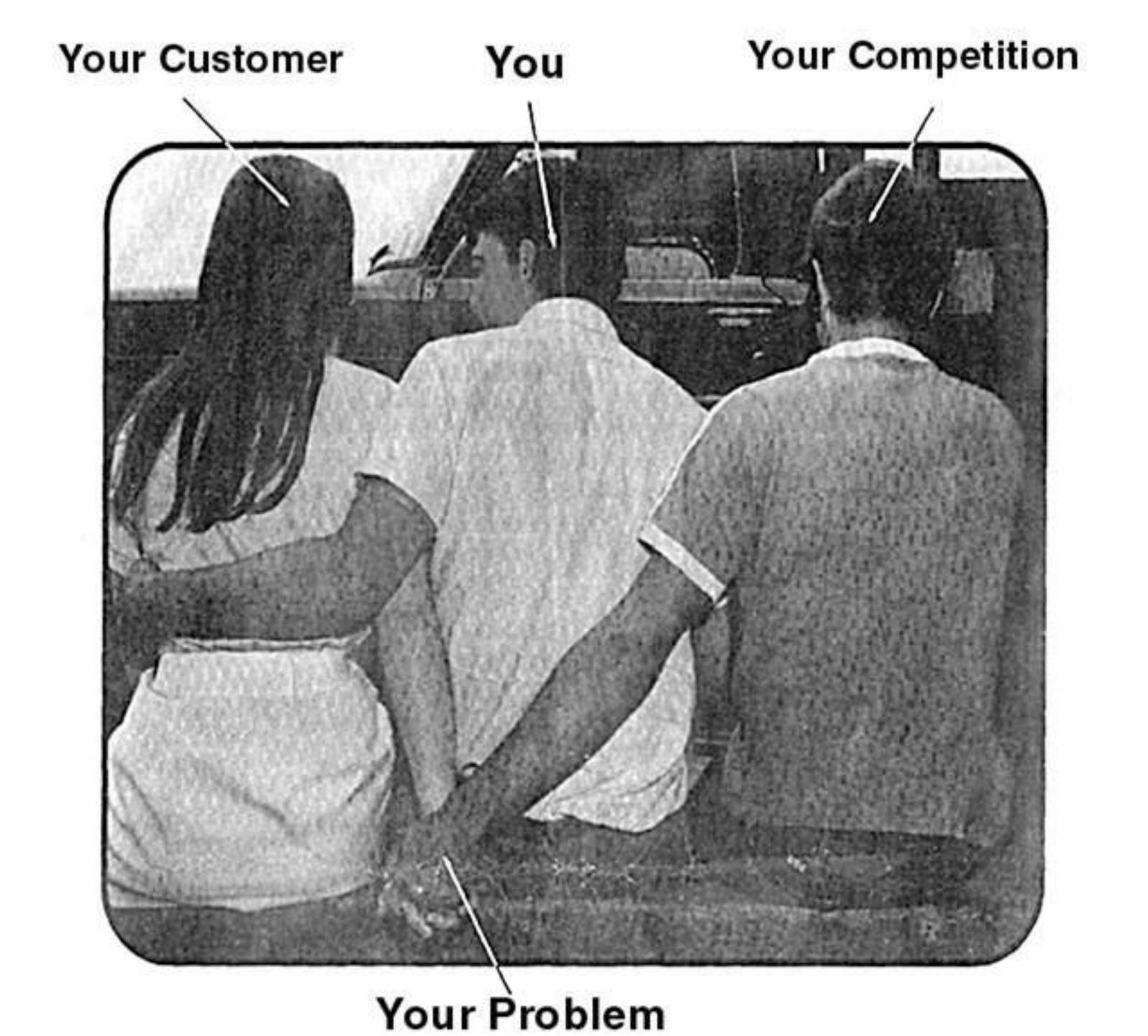
INVARIANZA **AI RISULTATI**

PREMIO IN FUNZIONE **DEI RISULTATI**













The Best Place to Hide a Dead Body is Page Two of Google

S. Holmes

PER DIRLA CON MARIO ANDRETTI

Se tutto è sotto controllo, stai andando troppo piano.



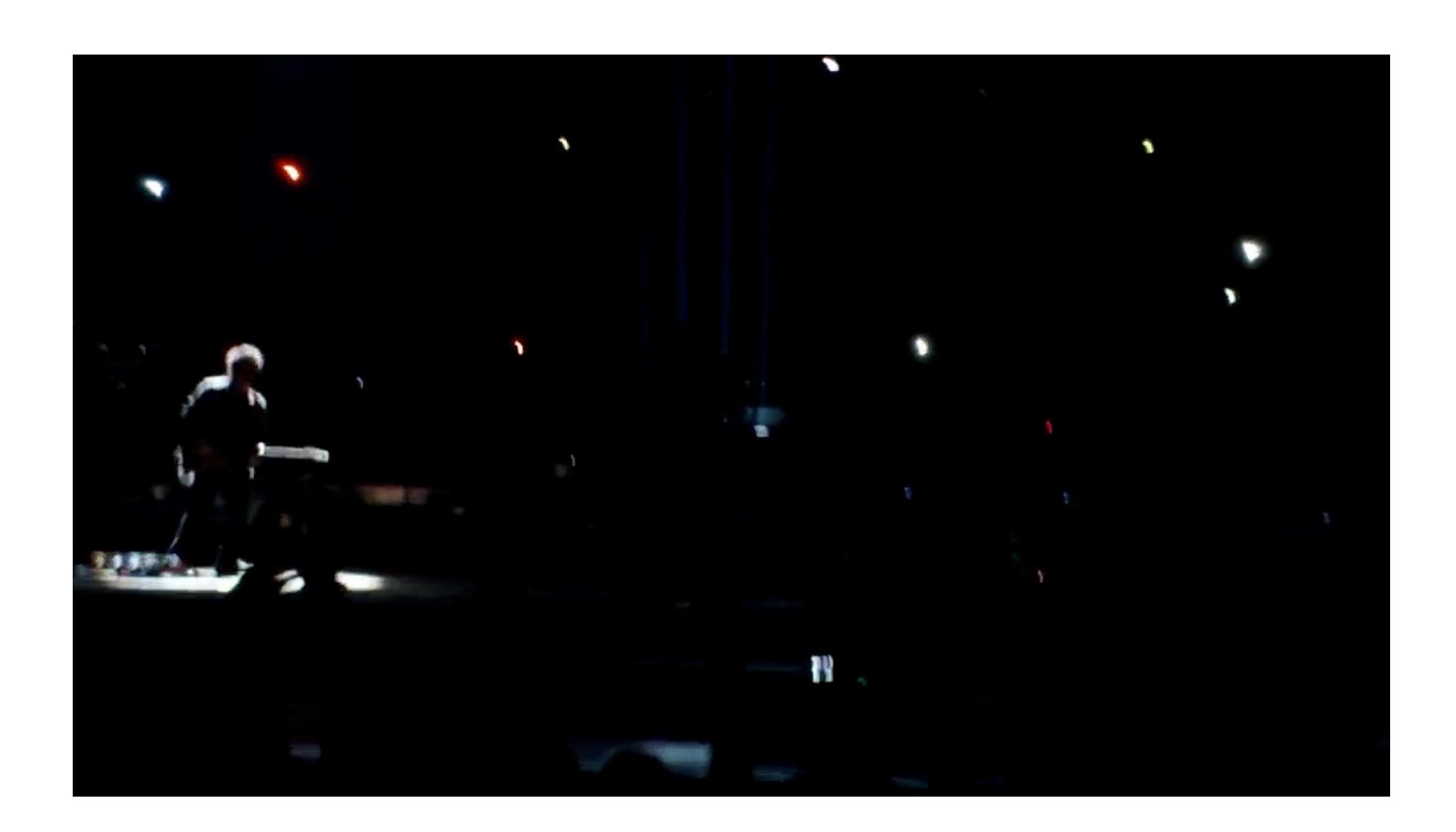
Mario Andretti

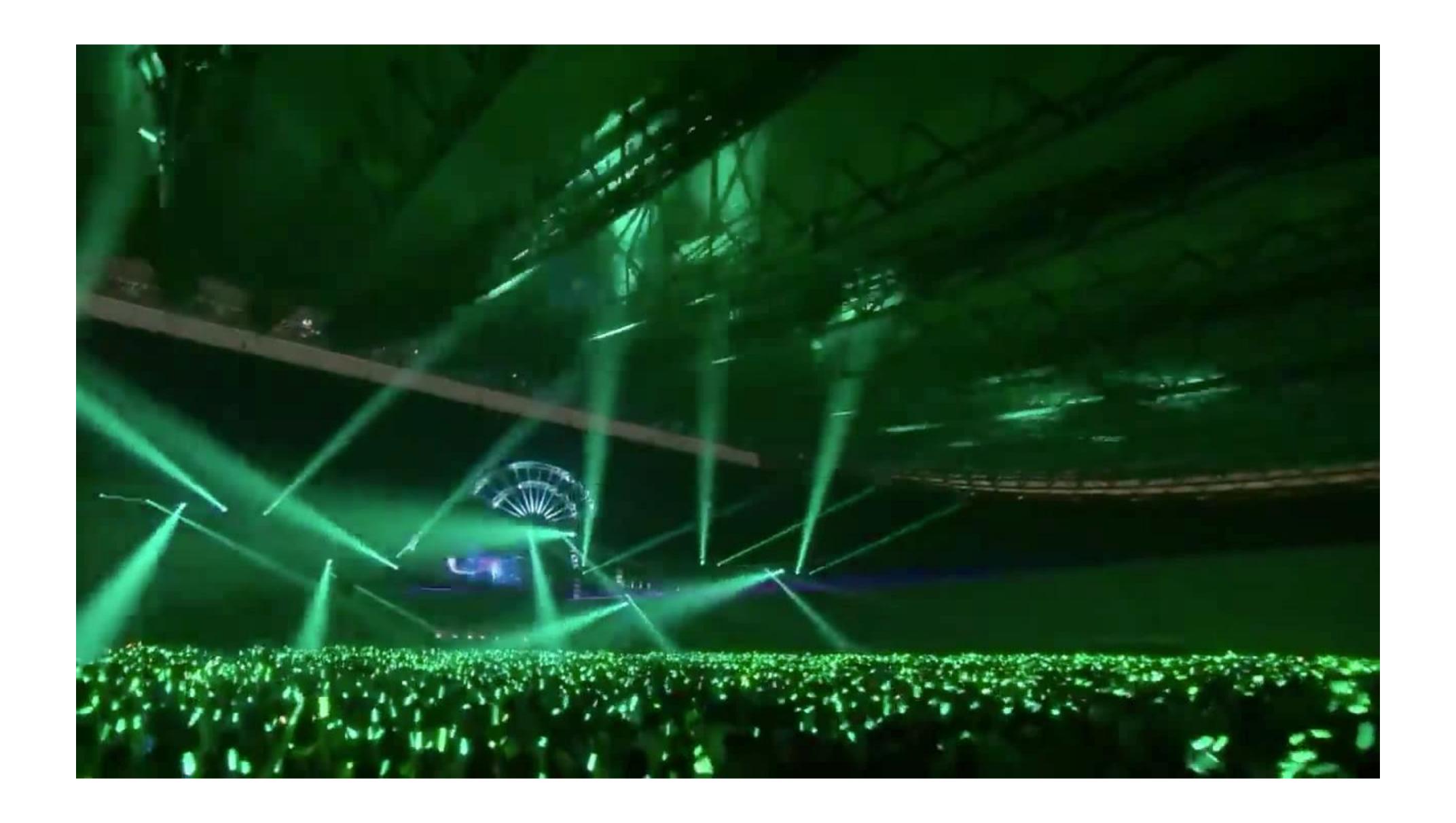
(Montona d'Istria, 28 febbraio 1940) ex pilota italiano della Ferrari naturalizzato statunitense











The largest & the fittest

Software makes capital (as) useless (as possibile)

La più importante azienda di media non ha giornalisti

La più grande azienda di taxi non possiede né tassisti né auto

Il più importante operatore di telecomunicazioni non ha né una rete né un servizio di call center

La più estesa catena di alberghi non possiede né alberghi e non assume personale









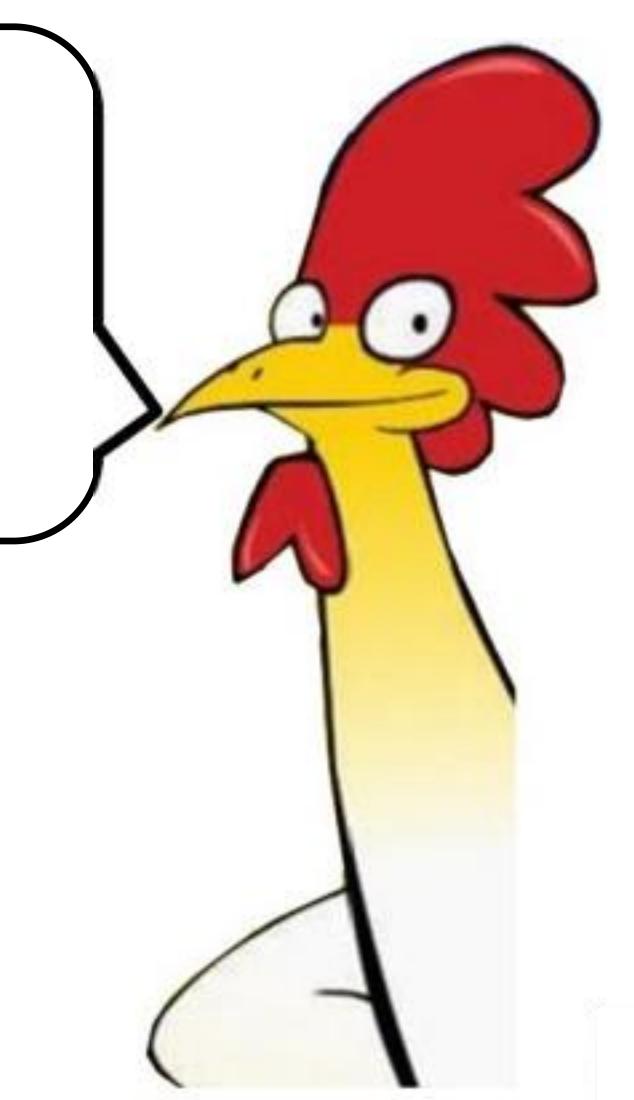


Il miglior posto per nascondere un cadavere è a pag. 2 di GOOGLE

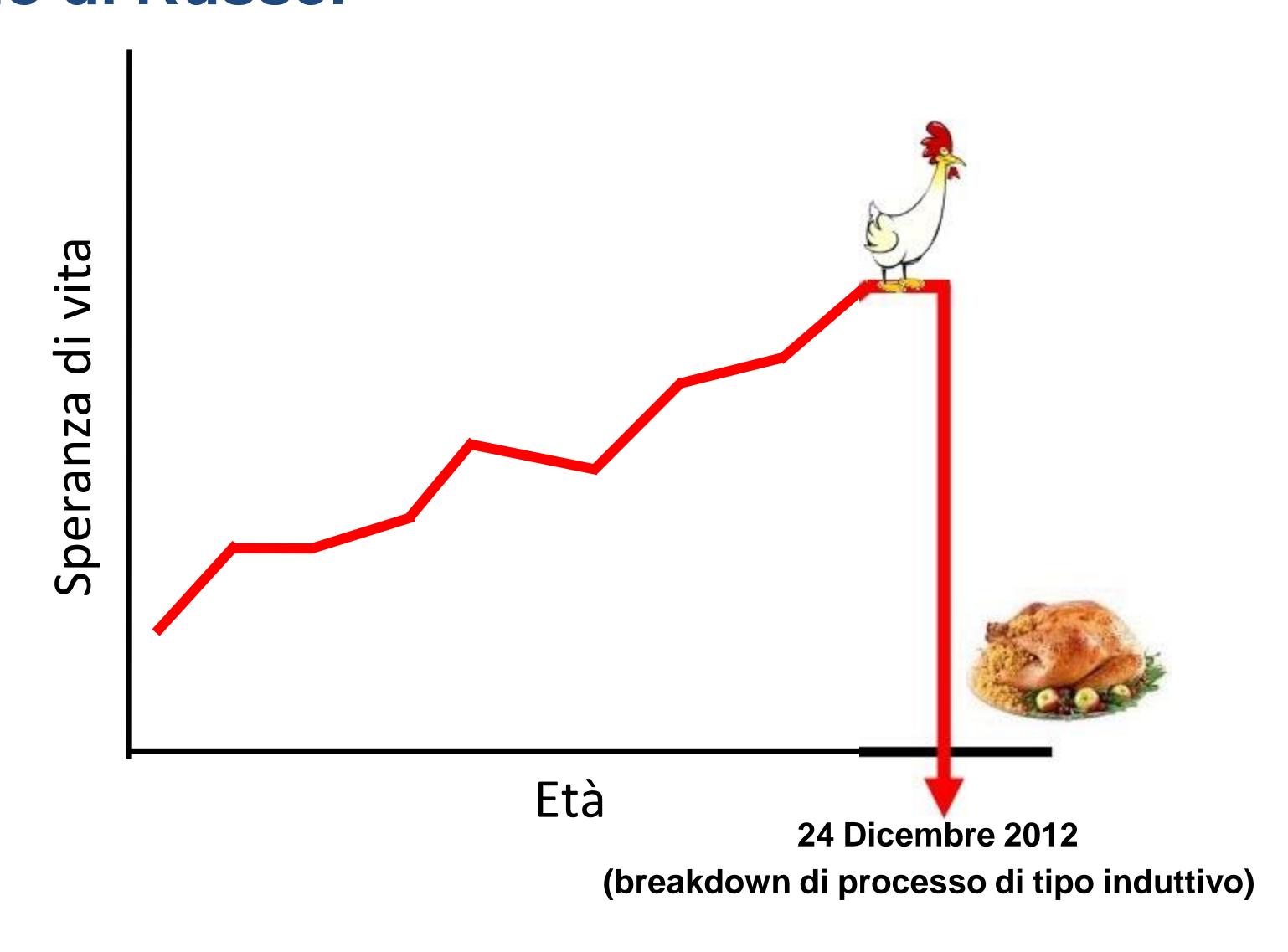
S. Holmes

La fiducia nel proprio modello: il paradigma del Pollo di Russel

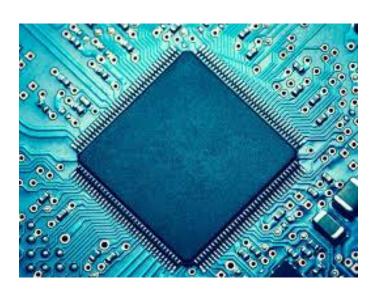
Io ho una solida fiducia sul sistema sociale dei membri della razza umana!



La fiducia nel proprio modello: il paradigma del Pollo di Russel



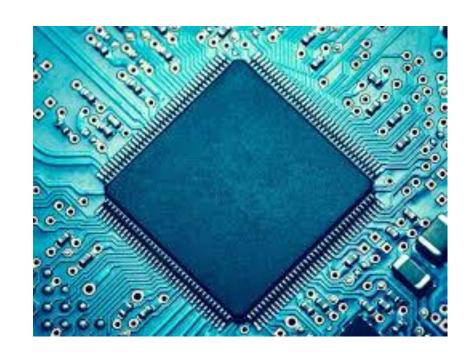






















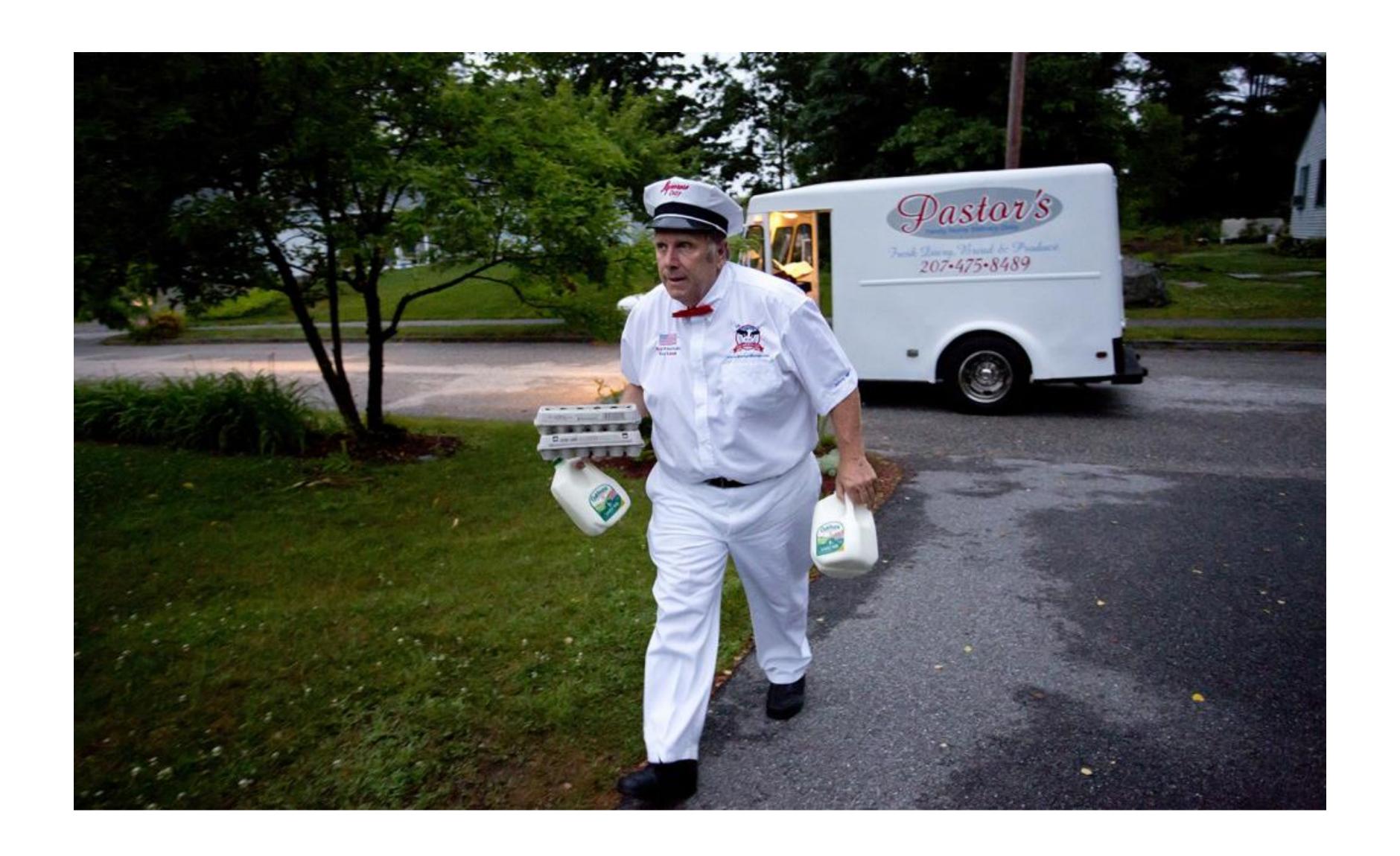


Steven Sasson 1975

- Negozi vengono rimpiazzati da portali Internet
- PMI vengono sostituite da infrastrutture globali
- I giornali vengono sempre più distribuiti attraverso la rete
- I negozianti devono fare i conti con la verifica del prezzo che i loro clienti fanno online in tempo reale

•

I dieci lavori oggi più ricercati non esistevano nel 2004





Reiventiamo continuamente la ruota

- Twitter —> 15 anni prima ICQ
- Facebook —>SixDegrees (1999); Elgg (2000)
- Spotify —> Winamp (1998)
- Mobile email —> Palm (2002)
- WordPress —> Cobalt (2005)
- Youtube —> Heavy/ Dailymotion (2003)
- Chrome —> Netscape,...., ..

Cambiare un'AZIENDA è un percorso difficile, ma trasformarne il business model è molto più complicato perchè l'INNOVAZIONE e il CAMBIAMENTO sono impossibili da prevedere e la soluzione potrebbe essere molto più distante della nostra idea iniziale

(forse l'ho scritta io da qualche parte ma non mi ricordo)





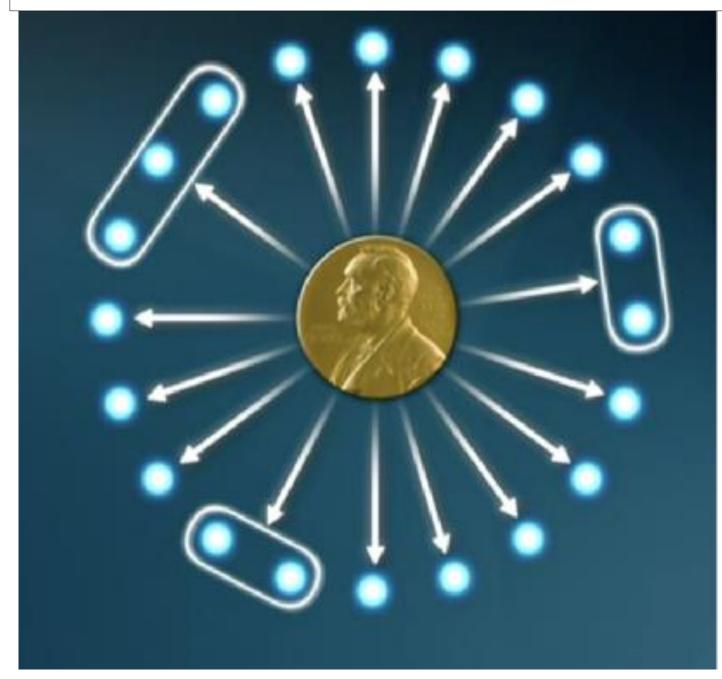


Naso e Orecchie (che non ci sono)



Non perché siamo bravi oggi, lo saremo anche in futuro

I primi 15 Nobel per la Fisica assegnati a 19 persone (3 gruppi / 13 singoli)

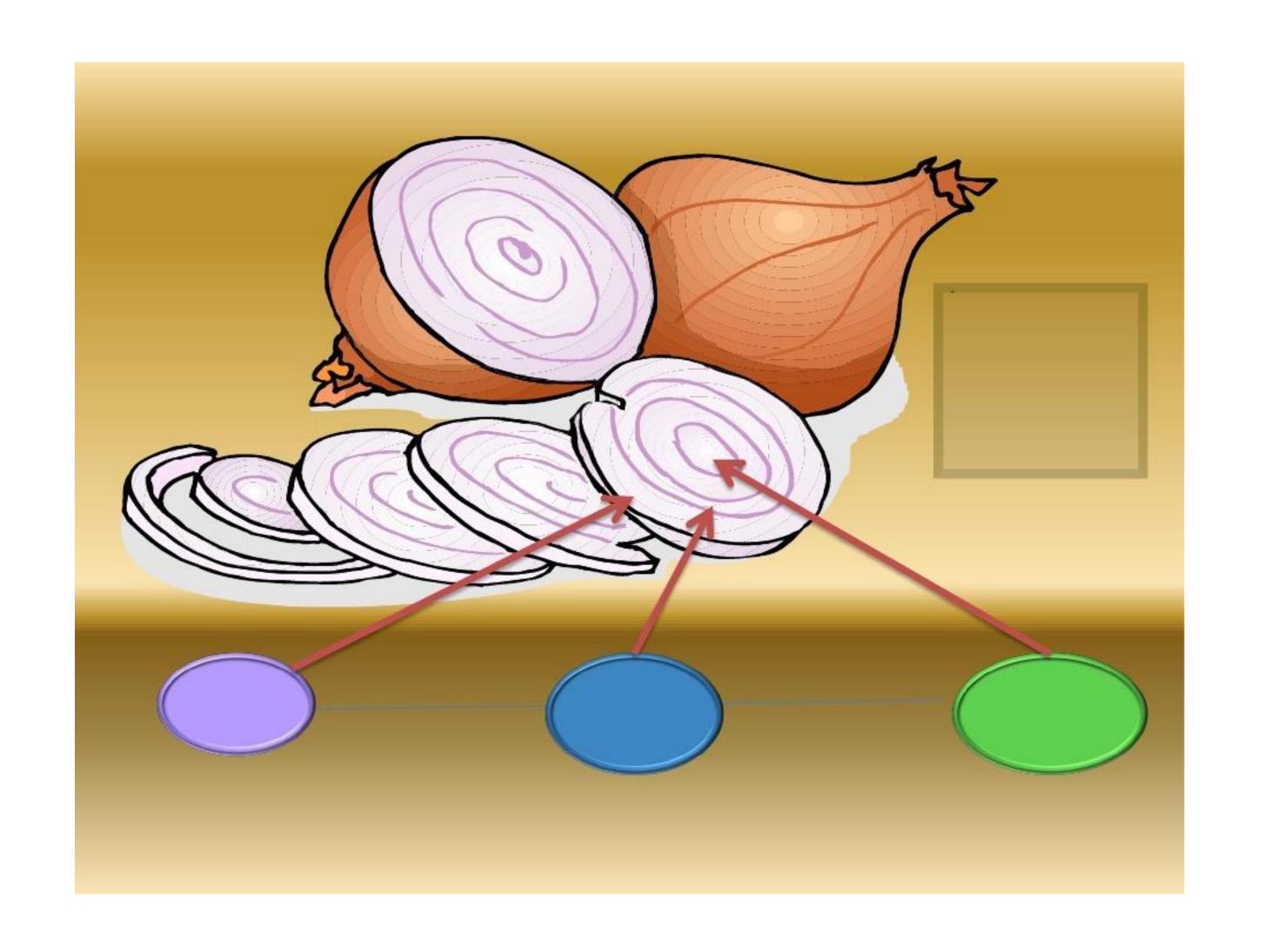


..e gli ultimi 15 Nobel?
A 40 persone
(14 gruppi / 1
singolo)



LA COLLABORAZIONE EFFICACE E LA CONDIVISIONE DI PROCESSI E INFORMAZIONI E' IL MOTORE DELL'INNOVAZIONE



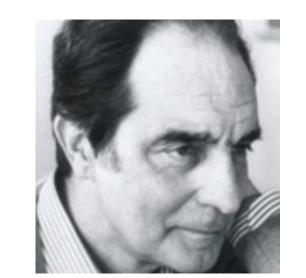


L'inferno dei viventi non è qualcosa che sarà; se ce n'è uno, è quello che è già qui, l'inferno che abitiamo tutti i giorni, che formiamo stando insieme.

Due modi ci sono per non soffrirne.

Il primo riesce facile a molti: accettare l'inferno e diventarne parte fino al punto di non vederlo più.

Il secondo è rischioso ed esige attenzione e apprendimento continui: cercare e saper riconoscere chi e cosa, in mezzo all'inferno, non è inferno, e farlo durare, e dargli spazio.

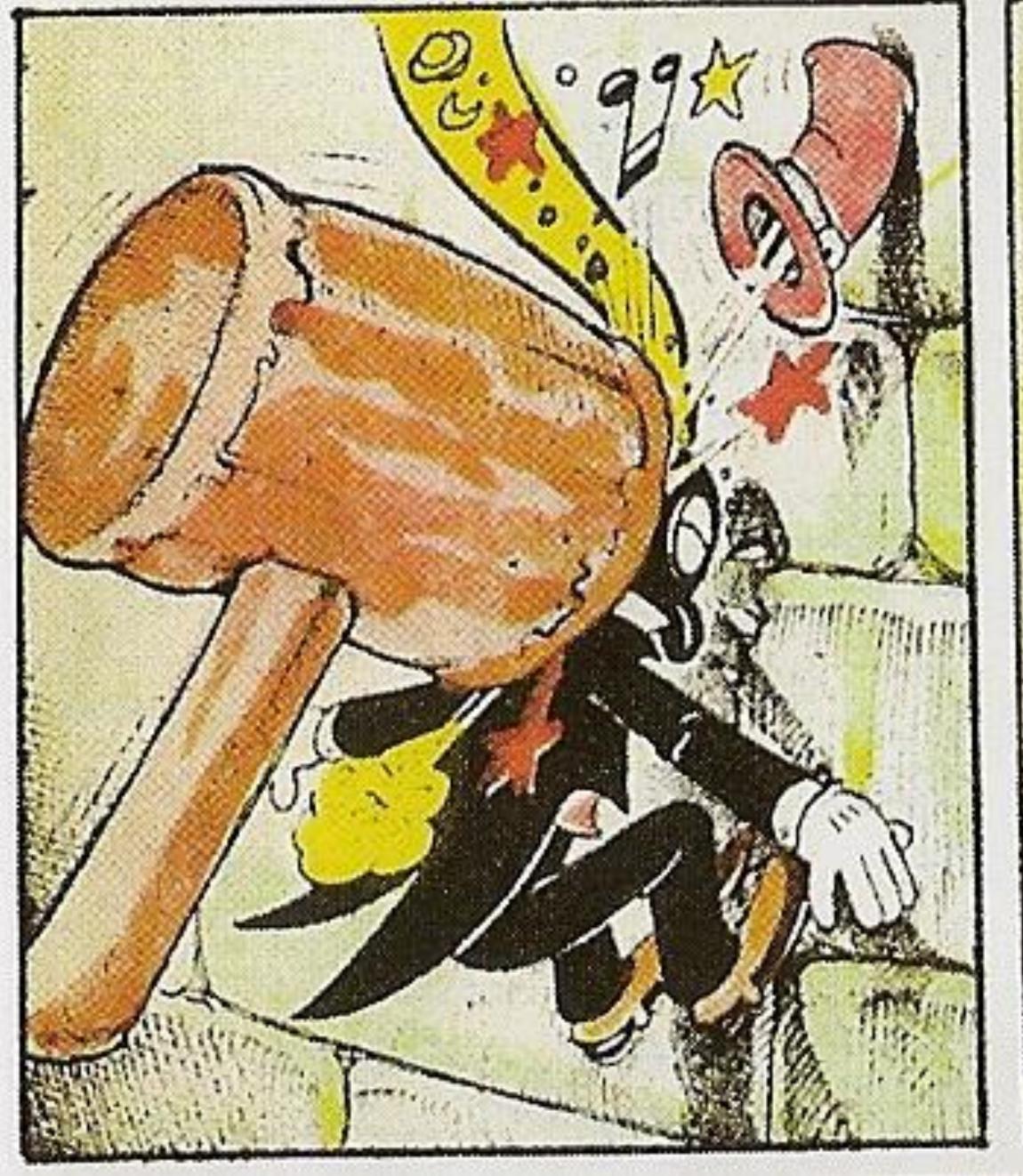


Italo Calvino - Le città invisibili

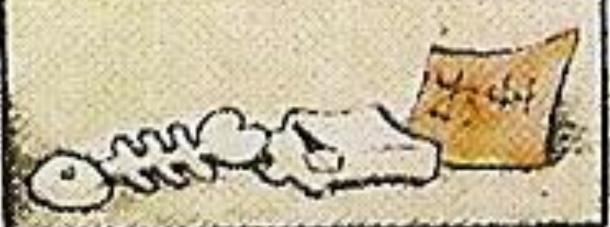


Le decisioni giuste vengono dall'esperienza... il problema è che l'esperienza viene dalle decisioni sbagliate. (**Groucho**)

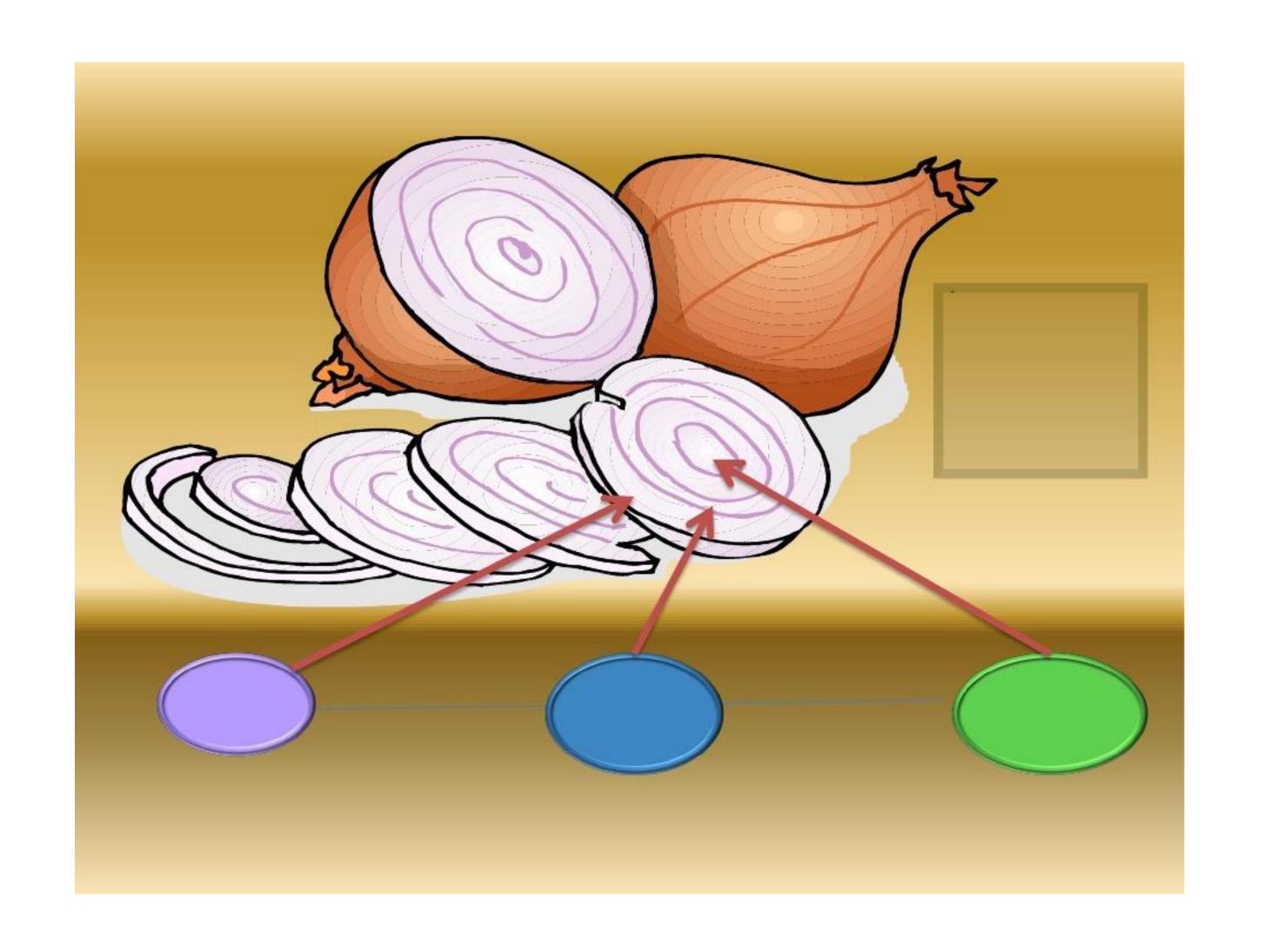




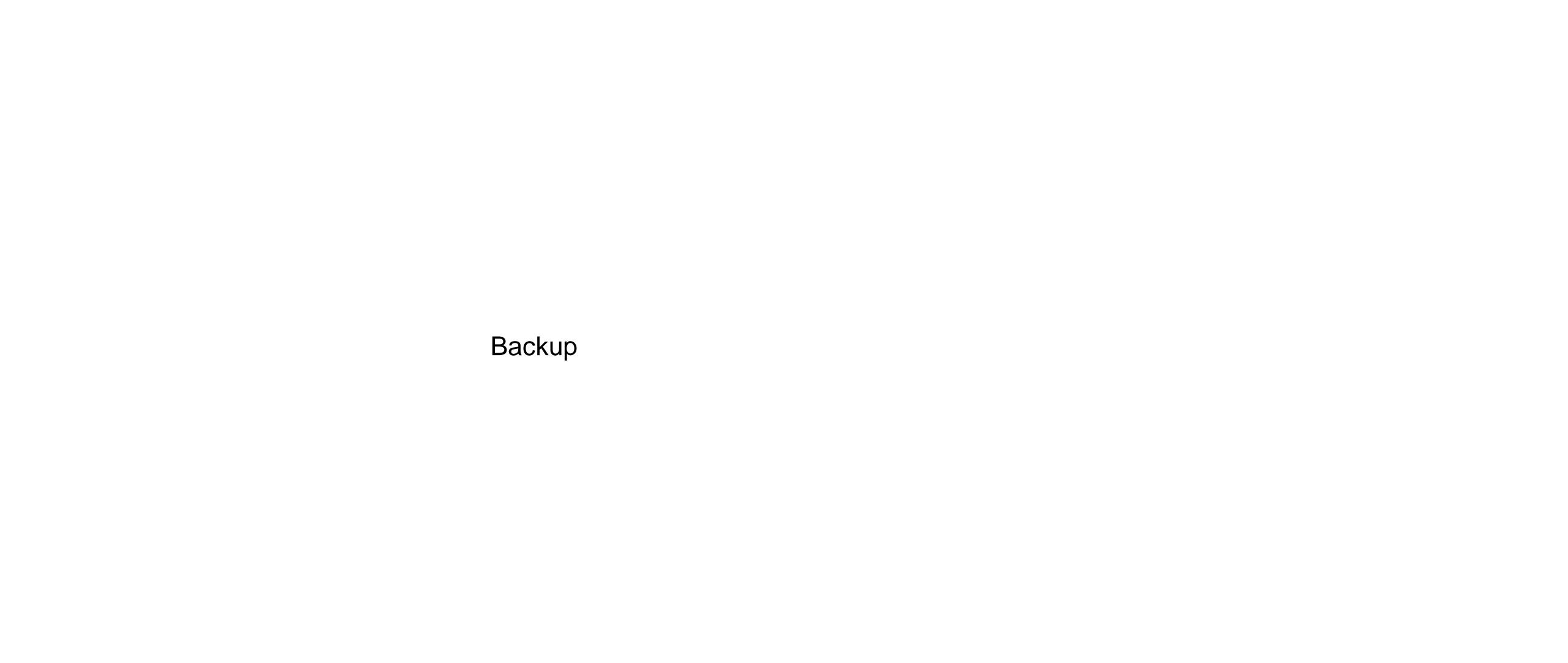
1 - Il povero Grillo ebbe appena il fiato di fare cri cri cri, e poi rimase li stecchito e appiccicato alla parete.











Innovazione come il sesso tra gli adolescenti (e non solo...)

Tutti:

- Dicono di farlo
- Sognano di farlo
- Vantano i successi con gli amici
- Affermano che la prossima volta sarà anche più bello
- Ne parlano in continuazione
- Vedono in video chi lo fa veramente



La Verità



- Parlano per sentito dire
- Si fanno false idee e miti (sindrome denominata «Rocco»)
- Vantano i successi degli altri
- Non tutto è sesso quel che ansima

Conclusione:

Chi lo fa non ne parla con gli amici...

Semplicemente perché è impegnato a farlo





Terra promessa all'orizzonte

Terra Promessa

- Quando è ora di abbandonare la nostra "isoletta" (TIME to MARKET)
- Che barca costruire per arrivarci (ORGANIZZAZIONE)
- In quale isola dirigerci (STRATEGY)
- Cosa dobbiamo lasciare a bordo per potere sopravvivere prima di arrivare alla nuova isola (LOGISTICS)
- Che vento scegliere per le nostre vele (TACTICS)
- Chi comanda (GOVERNANCE)

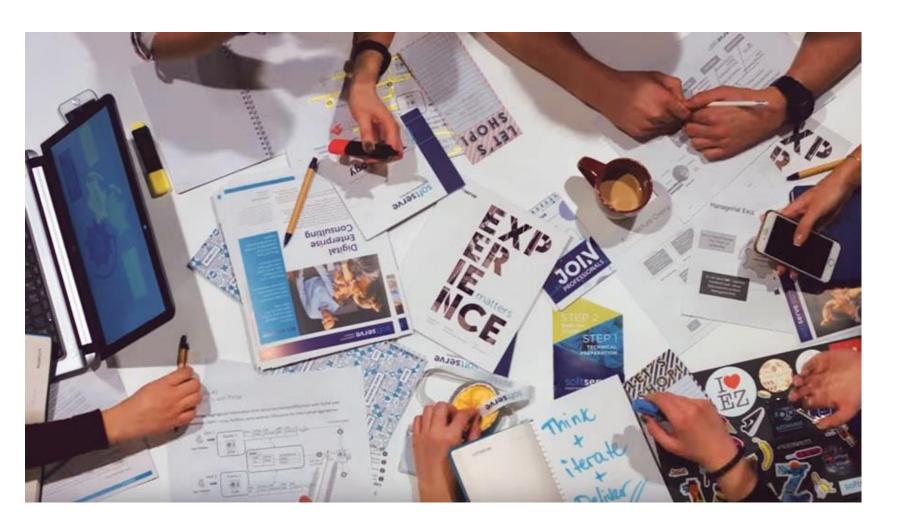
Terra Promessa - Cattive notizie

- Non è facile convincere i Dinosauri a partire
- La braca non esiste
- Non sai come costruirla
- Non sai che persone ti servono
- Non conosci gli skill che ti servono

Delivering great products is no longer sufficient for success. What matters is delivering great solutions around relationship

John Passy Jr.





ECOSYSTEM

Decalogo di Polonio (AMLETO)

- Chiamata alle armi
- Scegli i compagni
- Seleziona con attenzione
- Fai forza sulle tue convenzioni
- Parla Poco
- Ascolta Molto
- Cerca il tuo stile
- Tieni i conti in ordine
- Conosci te stesso

Allora Gesù fu condotto dallo Spirito nel deserto, per essere tentato dal diavolo. E, dopo aver digiunato quaranta giorni e quaranta notti, alla fine ebbe fame. Ora il tentatore, accostandosi, gli disse:

«Se tu sei il Figlio di Dio, di' che queste pietre diventino pane».

Ma egli, rispondendo, disse: «Sta scritto: "L'uomo non vive di solo pane, ma di ogni parola che procede dalla bocca di Dio"». Allora il diavolo lo trasportò nella santa città, lo pose sull'orlo del tempio e gli disse:

«Se sei il Figlio di Dio, gettati giù,

perché sta scritto: "Egli darà ordine ai suoi angeli riguardo a te; ed essi ti porteranno sulle loro mani, perché non urti col tuo piede in alcuna pietra"».

Gesù gli disse: «Sta anche scritto: "Non tentare il Signore Dio tuo"». Di nuovo il diavolo lo trasportò sopra un monte altissimo e gli mostrò tutti i regni del mondo e la loro gloria, e gli disse:

«Io ti darò tutte queste cose se, prostrandoti a terra, mi adori».

Allora Gesù gli disse: «Vattene Satana, poiché sta scritto: "Adora il Signore Dio tuo e servi a lui solo"». Allora il diavolo lo lasciò; ed ecco degli angeli gli si accostarono e lo servivano.

...prima, lo spirito cercò di indurlo in tentazione chiedendogli di trasformare le pietre in pane. Ma Egli rifiutò poiché voleva che l'umanità fosse libera, cosa varrebbe l'obbedienza se venisse comprata col pane?

• • • •

Poi Gesù rifiutò la seconda tentazione:...

E con questo secondo rifiuto ha respinto il miracolo. Ma l'uomo non può vivere senza miracoli; se ne viene privato, creerà immediatamente nuovi miracoli propri. Gesù desiderava una fede data liberamente non basata sui miracoli. Ma l'uomo è capace di ciò?

• • •

E poi il Grande Inquisitore giunge all'ultima tentazione, il terzo dono che Gesù ha respinto: regnare sul mondo, unire tutta l'umanità "in un unico formicaio pienamente concorde, poiché il bisogno di una unione universale è il terzo e ultimo tormento degli uomini...

Atteggiamenti "Faustiani",

- La tentazione della manipolazione,
- · La comunicazione al solo scopo di conquistare consenso,
- L'immagine che assilla i grandi e piccoli leader del mondo, costretti a "fare miracoli".

I grandi guru dei "miracoli finanziari" hanno imparato fin troppo bene la lezione del diavolo-marketing manager. Troppo bene la loro arte è "magica" e per questo degna di rispetto e di ammirazione.

Il Decalogo del Cavaliere errante

- 1. Leadership: lottare per i sogni. Credere in ciò che è invisibile. La VITA É SOGNO, CHE TIPO?
- 2. Onestà e trasparenza. NO PETTEGOLEZZI
- 3. Riconoscere e essere degno di riconoscimento: creare un clima positivo.
- 4. Prendersi cura dei propri strumenti materiali e immateriali: CURA VERSO le COSE
- 5. Priorità per l'azione: e riflessione dopo l'azione; ALLINEARSI al CAMBIAMENTO
- 6. Focalizzazione: CLIENTE al CENTRO.
- 7. Partecipazione: dialogo gestione conflitti e paradossi: DIVERSITY COGNITIVE
- 8. Uguaglianza e giustizia: ognuno è figlio delle sue opere: IL BENE E IL MALE NON ESISTONO SU AZIONI E RISI
- 9. Lavoro ben fatto: contesto con il risultato, e generosità. IMPEGNO
- 10. Miglioramento: la cavalleria è un modo di apprendimento continuo che richiede capacità di cambiare il contesto e l'i

Che parte volete fare?

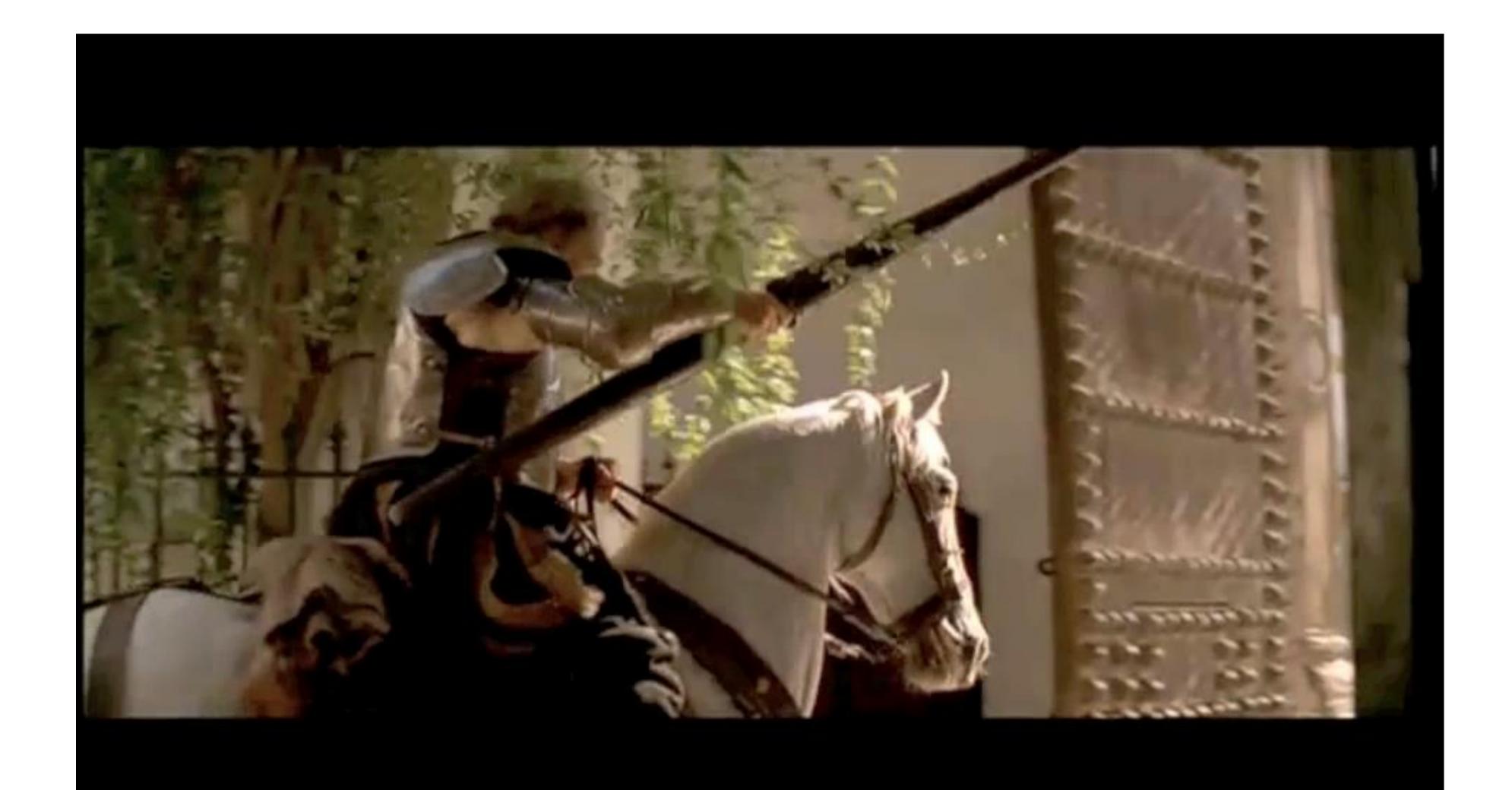
Lo Spettatore che narra oppure

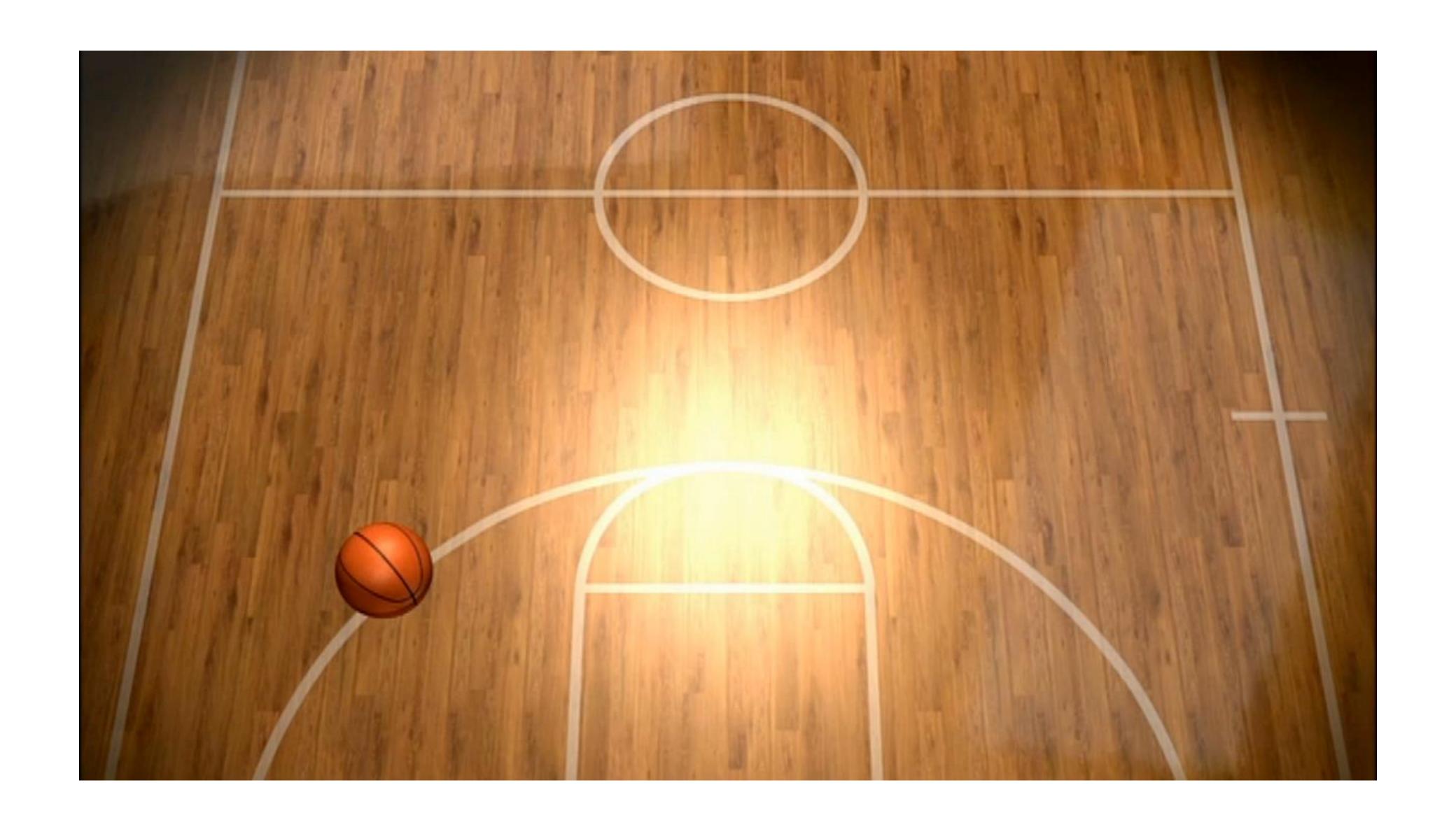
il Protagonista in questa storia?

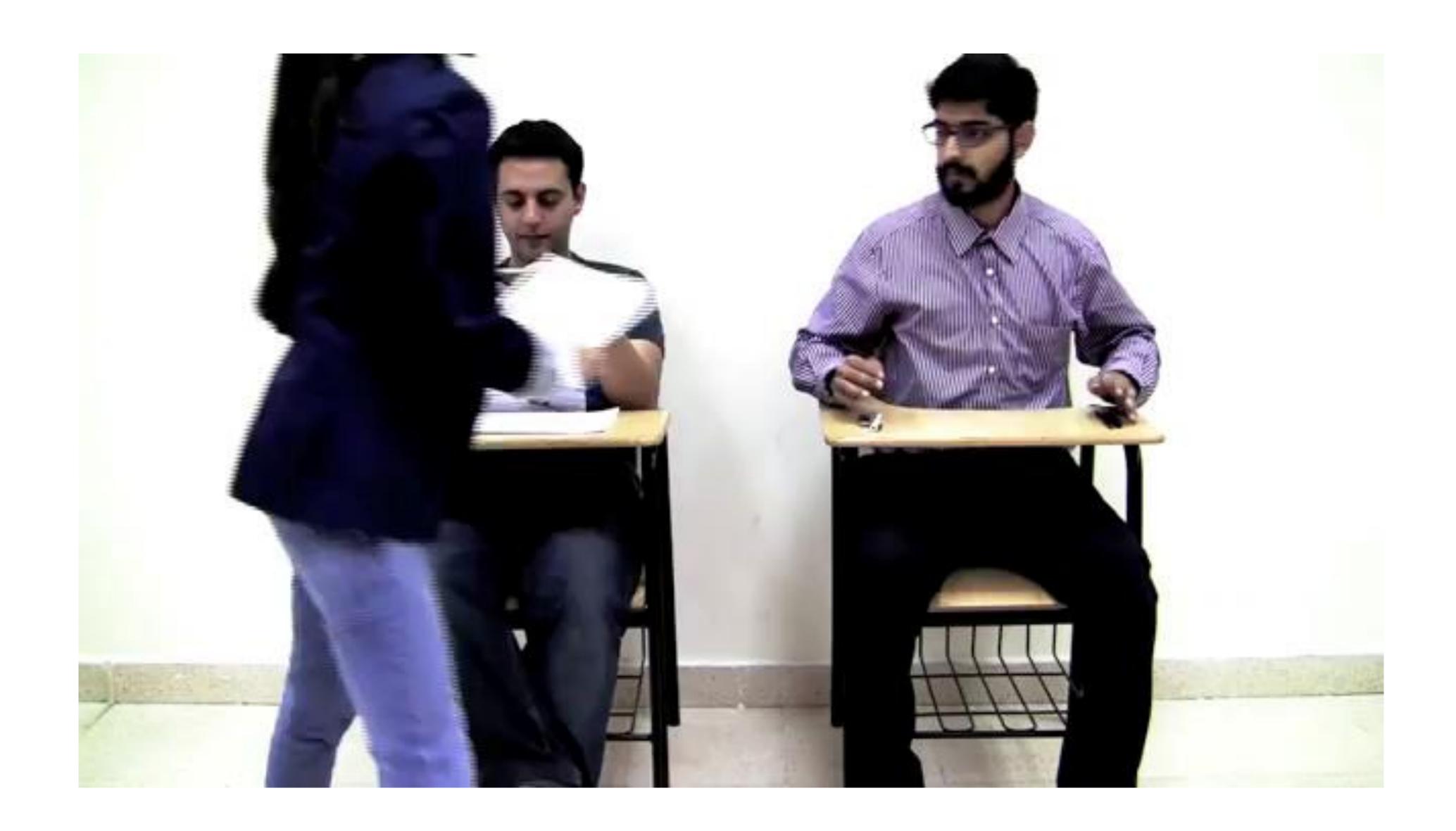
La scelta è solo TUA











Naviganti Naviganti

Sigla finale del film "Il toro" di Carlo Mazzacurati

Immagini di Jacek Yerka



