

# Green Deal



Immagine generata dal sistema di AI DALL-E in base a delle Key Words estrapolate dall'articolo.

---

*di Redazione Fuori Online*

Nel settembre del 2021, il governo britannico ha annunciato piani ambiziosi per eliminare la vendita di auto a benzina e diesel entro il 2030 e l'eliminazione completa delle vendite di veicoli a combustione interna entro il 2035. L'obiettivo è

quello di ridurre le emissioni di gas serra e la dipendenza dal petrolio, e promuovere l'adozione di veicoli a zero emissioni.

Sebbene l'adozione di auto a zero emissioni abbia chiaramente benefici ambientali, ci sono anche preoccupazioni riguardo alle conseguenze per l'occupazione. Il passaggio a veicoli elettrici potrebbe avere un impatto significativo sull'industria automobilistica e sui lavoratori che dipendono da essa.

Ad esempio, si prevede che la produzione di motori a combustione interna e parti correlate diminuirà drasticamente con l'aumento della domanda di auto elettriche. Questo potrebbe comportare la chiusura di alcune fabbriche, la riduzione dei posti di lavoro e la necessità di riqualificare i lavoratori per altri settori.

Tuttavia, ci sono anche opportunità di lavoro associate all'adozione di auto elettriche. La produzione di veicoli elettrici richiederà ancora la lavorazione di materiali, la progettazione e la costruzione di veicoli, l'installazione di infrastrutture di ricarica e la manutenzione e riparazione di veicoli elettrici. Inoltre, la tecnologia dell'auto elettrica richiederà nuove competenze e specializzazioni, come l'elettronica, la programmazione e la gestione delle batterie.

Per attenuare gli impatti negativi sul lavoro, è importante che i governi e le imprese agiscano prontamente per garantire che i lavoratori dell'industria automobilistica siano adeguatamente formati e qualificati per il futuro dell'industria. I governi dovrebbero anche considerare politiche di sostegno, come incentivi fiscali, sovvenzioni per la riqualificazione, programmi di formazione professionale e trasferimenti di competenze, per aiutare i lavoratori a far fronte alla transizione verso l'elettrificazione dei veicoli.

In definitiva, l'adozione di auto a zero emissioni rappresenta

una sfida e un'opportunità per l'industria automobilistica e per l'occupazione. Tuttavia, con la giusta strategia e il sostegno adeguato, si può fare in modo che la transizione sia una vittoria per l'ambiente e per i lavoratori.

---

# Scarcity Marketing [il Must Have che in verità non vuoi avere]

---

---

di [Francesca Bux](#)

Tante, tantissime!

Le tecniche del marketing sono davvero molteplici e si nascondono dietro bisogni, esigenze e illusioni, che troppo spesso non pensiamo nemmeno di avere.

Una di queste è la **Scarcity Marketing**.

Per Scarcity Marketing si intende quella strategia che utilizza il principio di scarsità (questa è infatti la traduzione italiana), facendo leva sui timori del consumatore di non possedere uno specifico servizio o prodotto e agendo sulla sua paura inconscia di perdersi qualcosa.

Da qui, si crea quindi un vero e proprio senso di urgenza, una necessità di acquisto che porta a non perdere tempo e non ragionare sull'effettiva utilità dell'acquisto.

Elementi che la caratterizzano:

- offerte a tempo limitato (urgenza)
- posti limitati (esclusività)
- pezzo unico (rarietà)
- ultimi pezzi rimasti (eccesso di domanda)

A questo punto, siamo certi che avete capito benissimo di cosa stiamo parlando!

Questa subdola quanto affascinante strategia, si basa sulla [psicologia cognitiva](#), ovvero quel principio secondo cui gli esseri umani sono portati a desiderare ciò che gli appare come limitato o che rischia di non essere più reperibile.

Lo psicologo americano [R. Cialdini](#) - uno dei primissimi studiosi a descrivere il principio di

scarsità applicato al marketing - ha affermato che "le opportunità sembrano più preziose

quando la loro disponibilità è limitata" e che "la scarsità porta l'individuo a

desiderare ciò che appare come limitato o che rischia di non avere più a causa di

un'attesa prolungata".

In sintesi, sembrerebbe che noi siamo più portati a desiderare quello che risulta praticamente quasi impossibile da avere.

Da qui, deriva anche la [FOMO](#).

"Per FOMO (acronimo per l'espressione inglese "fear of missing out", letteralmente "paura di essere tagliati fuori") si intende quella paura o ansia sociale di perdere, non aver accesso o essere esclusi da eventi, esperienze, contesti sociali rilevanti".

Si tratta di una delle dinamiche tipiche di Internet e possono essere spiegate semplicemente come l'impulso di vedere immediatamente le Stories pubblicate da amici e personaggi famosi su Instagram, lo scrolling automatico che facciamo su Facebook, le serie tv da guardare subito non appena escono, così da poterle commentare immediatamente e stare al passo con i discorsi.

Quindi la FOMO unita alle tecniche di Scarcity marketing, costituiscono una combo pazzesca per indurre a comprare d'impulso e non ragionare abbastanza su quello che si sta acquistando.

Due condizioni indivisibili arricchiscono la situazione: **il desiderio di esclusività e quello di popolarità.**

Basandosi su questi principi, la maggior parte delle strategie di Scarcity marketing più diffuse possono essere suddivise in:

– Limited-Time Scarcity (LTS), dove il consumatore è consapevole di avere

un determinato limite di tempo per ottenere il prodotto, spesso alle

condizioni di una promozione in corso

– Limited-Quantity Scarcity (LQS), dove il consumatore è informato della

limitata disponibilità di un certo prodotto in vendita e quindi del rischio di non

poterlo acquistare in futuro, perché esaurito (innescando così anche la FOMO).

Rendere prodotti / servizi / situazioni disponibili solo per un determinato periodo di tempo, facendo intendere che è vantaggioso fare l'acquisto esclusivamente in quel momento, è uno dei pilastri dei saldi nei negozi e degli sconti proposti

da alcuni brand (come i famosi Prime Days di Amazon).

C'è da dire che ormai tutti noi siamo abituati a questo meccanismo, quindi, per non perdere l'efficacia del meccanismo, vengono create altre situazioni, che sostengono la semplice idea del "pagar meno".

Edizioni limitate, limitata disponibilità, countdown di fine offerta, ma anche prezzi proibitivi (spesso usati nei settori del lusso) sono solo alcune delle sfaccettature di questa strategia, così semplice ma efficace.

Casi studio

## **Coca Cola**

Nel 2011 la Coca Cola lanciò in Australia una campagna di marketing multinazionale

nella quale il noto logo veniva sostituito con un nome di persona, da scegliere tra i 250 più popolari nel Down Under.

Come sappiamo, la campagna ebbe così tanto successo, che fu successivamente lanciata in oltre 80 paesi!

- In Australia, fu stimato un aumento del 4% della quota di Coca-Cola nel suo

settore ed un aumento del 7% nel consumo da parte dei giovani adulti

- Negli Stati Uniti, l'aumento delle vendite si attestò ad oltre il 2%, invertendo un

trend al ribasso che durava da più di 10 anni

- Molti esperti del settore pubblicità hanno sfruttato

successivamente il successo

della campagna "Share a Coke" per ricordare l'efficacia della personalizzazione

del messaggio promozionale

## **Hermès**

L'ambasciatore indiscusso dell'applicazione dello Scarcity Marketing nel settore moda di lusso, è sicuramente Hermès.

Per acquistare una Birkin o una Kelly ,le liste d'attesa possono arrivare fino a due anni e il prezzo varia dai 7.000 ai 100.00 euro.

La difficoltà d'acquisto però non è un deterrente, bensì un motivo in più per volere la borsa e distinguersi dagli altri.

## **Maison Cléo**

Un giovane brand parigino, con 200 mila follower su Instagram, che vede le sue collezioni andare in sold-out in poche ore.

Come ci riesce?

L'idea della fondatrice è davvero semplice: utilizzare solamente tessuti di scarto, per motivi di sostenibilità ambientale.

Tutte le settimane, in base ai materiali recuperati, Maison Cléo crea abiti ogni volta diversi.

La comunicazione avviene solo tramite il profilo Instagram e i vestiti vengono venduti sull'e-commerce il mercoledì.

Questo sistema crea grande interesse attorno al brand, perché le novità sono costanti e i pezzi limitati.

## **Lidl**

Nel 2020, la famosa catena di supermercati ha deciso di creare una propria linea di abbigliamento.

Forse non tutti sanno che i capi targati “Lidl Fan Collection”, sono nati dopo una precedente iniziativa del colosso tedesco, che offriva ai clienti la possibilità di vincere dei calzini, se si fossero recati in negozio per un selfie.

Ebbe talmente tanto successo che, dopo pochi mesi, sono usciti sul mercato cappelli, scarpe, magliette e ciabatte con i colori e il logo del supermercato, ad un prezzo davvero basso, quasi ridicolo.

Qui è stata la svolta: in poche ore si è registrato un imprevisto *tutto esaurito* e quei capi acquistati per pochi euro, sono stati ritrovati su EBay a cifre folli.

Ma perché funziona così bene questa tattica di mercato?

– Amiamo creare scorciatoie in un mondo così sempre complesso e frenetico.

È facilissimo determinare il valore di qualcosa in base alla disponibilità: se è rara, supponiamo che sia di qualità superiore e che valga ben più di un oggetto comune, facile da ottenere.

– Il principio di scarsità limita il numero di opportunità che abbiamo a disposizione.

Diminuendo le opportunità, perdiamo la libertà di scegliere e noi siamo psicologicamente portati a reagire fermamente contro questa perdita (reattanza psicologica).

---





[Fr](#)  
[an](#)  
[ce](#)  
[sc](#)  
[a](#)  
[Bu](#)  
[x](#)

Classe 1984.

Veneta dal sangue pugliese, intraprendente, riservata e creativa.

Attenta nei confronti delle nuove tendenze della comunicazione, con un occhio di riguardo per le campagne pubblicitarie di impatto sociale, innovative e fuori dagli schemi.

Lettrice eclettica, viaggiatrice anche solitaria, dipendente dalla musica e dalle espressioni d'arte come la fotografia, la pittura e la moda.

Amante delle rappresentazioni teatrali, tradizionali e indipendenti.

Non ho un mio blog, ma amo scrivere in quello degli altri.

---

**30 anni fa...il primo SMS della storia!**



## ACCADDE OGGI

3 DICEMBRE 1992

Il 3 dicembre 1992 l'ingegnere e programmatore Neil Papworth invia da un computer ad un cellulare (□□→□), sulla rete GSM Vodafone, il primo SMS della storia: il testo del messaggio è "MERRY CHRISTMAS", Buon Natale.

Qualche mese dopo, nel 1993, il primo SMS, questa volta da cellulare a cellulare (□→□), viene inviato da uno stagista della Nokia.

Nel 2021, 29 anni dopo, quel primo sms è venduto all'asta per 107 mila euro: l'acquirente, anonimo, si aggiudica la

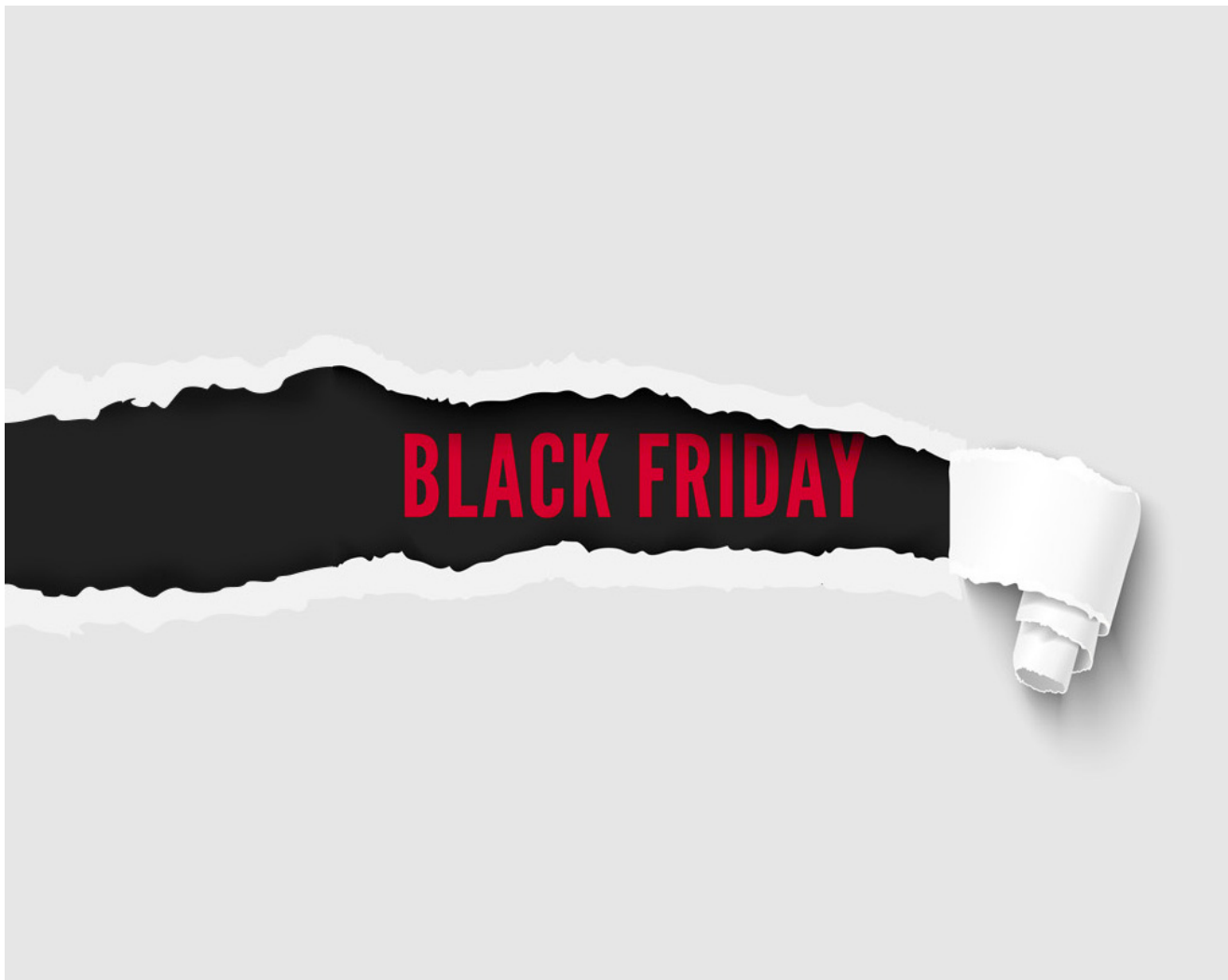
proprietà esclusiva del protocollo di comunicazione e Vodafone devolve il ricavato all'UNHCR, l'Agenzia delle Nazioni Unite per i rifugiati.

#### CURIOSITÀ

Nel 2005, uno studio pubblicato sul Medical Journal of Australia, descrive, per la prima volta, la tendinite da texting , dovuta all'eccessivo uso del pollice nel comporre i messaggi...□

---

## **Le campagne del Black Friday [da non dimenticare]**



---

di [Francesca Bux](#)

Unforgettable!

No, non stiamo parlando di una canzone o di un episodio della saga di Star Trek: Voyager, ma dell'appuntamento che qualsiasi persona, patita dello shopping o meno, non si fa sfuggire!

Il giorno del [Black Friday](#)!

Lo avete aspettato da mesi, avete *screenshottato* oggetti, fatto liste dei desideri, immaginato il momento dell'acquisto e, anche se ormai è già passato, i suoi effetti rimarranno indelebili, soprattutto nelle carte di credito.

Ma sapete che se avete deciso per un *brand* invece che un altro, è anche merito della loro linea di comunicazione?

Ebbene sì. Mettetevi comodi e noi in pochi minuti vi mostreremo alcuni esempi di campagne marketing davvero efficaci.

*“And the Oscar goes to...”*

Un posto d'onore sicuramente spetta al colosso statunitense [Amazon](#).

Ogni anno, la più grande Internet company al mondo propone già dall'inizio di Novembre spot e video, che sono molto più di una semplice azione pubblicitaria.

Come ad esempio per *“Thoughtful Theo”*: qui il premuroso protagonista Theo decide di giocare d'anticipo sui regali di Natale e iniziare a fare acquisti approfittando degli sconti disponibili anche prima del Black Friday.

In questo modo, non solo risparmierà molti soldi, ma può pensare tranquillamente a rendere felici tutti, persino il suo dentista!

Inoltre, con la consueta tagline: *“Spend Less. Smile More.”*, il filo conduttore tra acquisto intelligente – regalo per tutti – dentista – sorriso è immediato, facilmente comprensibile e pone una situazione che per la maggior parte delle persone è sinonimo di dolore, come una perfetta occasione per sorprendere qualcuno.

Invece con *“Wonderland Will”*, Amazon ci convince a non farci scappare l'occasione di regalare gioia a chi ci sta intorno quotidianamente o a iniziare a far risplendere la magia del Natale anche nell'ambiente che ci circonda.

15 secondi per mostrare come gli acquisti fatti da Will, abbiano trasformato il suo posto di lavoro in un suggestivo villaggio di Natale, rendendo così felici anche i suoi colleghi.

Un tocco in più dedicato alla sostenibilità viene dato alla

fine, quando è sottolineato il fatto che abbia decorato le sale con carta da stampate riciclata.

Amazon in questo modo ci tiene a rimarcare come i suoi servizi possano migliorare la qualità della vita dei suoi clienti, riuscendo a portare l'identità del brand (nel suo logo c'è un infatti un sorriso) a fianco a sentimenti come felicità e gratificazione.

E dall'Europa arriva una risposta che è tutto, tranne che impercettibile!

Anche [MediaWorld](#) si difende molto bene e la sua strategia di giocare d'anticipo sugli sconti è pensata per portare a far fare acquisti "con calma", così da avere tempo per vedere bene tutte le offerte e capire quali siano quelle più vantaggiose.

Per fare questo, gli eclettici e poliedrici protagonisti "[Elio e le storie tese](#)" hanno raccontato, tramite micro pillole della durata di 30 secondi, le offerte delle settimane antecedenti il Black Friday.

La scelta dei testimonial non poteva essere più azzeccata: MediaWorld aveva infatti l'intento di far arrivare il messaggio della favolosa lunghezza temporale delle sue offerte e chi meglio de "i più grandi allungatori di vocali italiani" – come per stessa definizione data da Elio – poteva farlo?!

"Il brand (in Italiano "il brando") si è accorto delle nostre doti camaleontiche e soprattutto di una dote di cui nessuno si era accorto finora: la nostra capacità di allungare le vocali. Così, quando si è posto il problema di allungare la "i" (in inglese "ai") di Black Friday, è stato naturale pensare a noi", commenta il frontman del gruppo.

Da questa base, viene creato un video divertente, efficace e semplicissimo: gli Elio e le Storie Tese salgono sul palco di MediaWorld per dare il via e rendere più lungo possibile il Black Friiiiiiiiiiday aziendale!

[https://www.youtube.com/watch?v=vV\\_lTcWFh\\_E](https://www.youtube.com/watch?v=vV_lTcWFh_E)

Ma il Black Friday è anche occasione per fare “qualcosa di più”!

C'è anche tanta voglia di scardinare gli schemi e rendere protagonisti chi invece proprio quella giornata non vede l'ora che finisca.

Per questo, [REI – una società americana di servizi di vendita al dettaglio e attività ricreative all'aperto](#) – come ogni anno ha chiuso i suoi negozi sia per il Giorno del Ringraziamento, che per il Black Friday, promuovendo l'occasione per stare all'aperto.

L'iniziativa, che prende il nome di # OptOutside, è rivolta anche ai consumatori: un invito celebrare il tempo nella natura, mettendo così da parte quella frenesia consumistica e lo stress che possono derivare da dover fare acquisti “quasi per forza”, come se davvero non ci fossero altre alternative o altro modo per passare quei due giorni di festa.

Ah, per i dipendenti sarà comunque una giornata lavorativa retribuita.

E secondo voi poteva mancare il miglior amico delle nostre case?

Di controtendenza anche [Ikea con il suo #BuybackFriday](#): oltre alle solite imperdibili occasioni, una delle aziende leader nella vendita di mobili, complementi d'arredo e oggettistica per la casa, dà la possibilità ai suoi clienti di portare mobili usati, restituendo un buono del 50% del loro valore.

In più, tutta la merce reputata “non idonea” per una nuova vendita, verrà riciclata o donata alle comunità bisognose.

Quando il brand ti scalda corpo e anima.

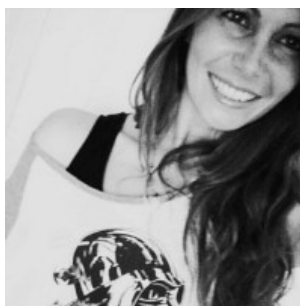
Ovviamente stiamo parlando di [Patagonia](#).

Il noto marchio di abbigliamento, oltre ad essere molto noto e popolare, non è nuovo nell'aiutare ambiente e comunità: in occasione di un Black Friday di qualche anno fa, ha infatti lanciato la sua 100% For the Planet campaign.

Nello specifico, tutto 100% delle vendite della giornata è donata a enti di beneficenza e organizzazioni di base per il cambiamento ambientale.

In maniera quasi inaspettata, la campagna è ha raggiunto oltre 10 milioni di dollari, invece dei 2 milioni di dollari previsti, dimostrando anche come i clienti siano disposti a spendere qualcosina in più, se sanno che i loro soldi saranno utilizzati per rendere il mondo un posto migliore.

<https://www.patagonia.com/stories/100-percent-today-1-percent-every-day/story-31099.html>



[Fr](#)  
[an](#)  
[ce](#)  
[sc](#)  
[a](#)  
[Bu](#)  
[x](#)

Classe 1984.

Veneta dal sangue pugliese, intraprendente, riservata e creativa.

Attenta nei confronti delle nuove tendenze della comunicazione, con un occhio di riguardo per le campagne pubblicitarie di impatto sociale, innovative e fuori dagli schemi.

Lettrice eclettica, viaggiatrice anche solitaria, dipendente



dalla musica e dalle espressioni d'arte come la fotografia, la pittura e la moda.

Amante delle rappresentazioni teatrali, tradizionali e indipendenti.

Non ho un mio blog, ma amo scrivere in quello degli altri.

---

# **Quando i miti animano le organizzazioni [parte 1]**

di [Massimo Biecher](#)

Se invece di analizzare il mondo del lavoro in un'ottica analitica, lo leggiamo simbolicamente attraverso le lenti della psicologia archetipica, esso ci svela lati inediti ed insospettabili.

**Introduzione**



Negli ultimi due anni analizzando i miti dell'antica Grecia ( [qui](#) ) abbiamo appreso come essi non siano soltanto i protagonisti di una religione politeista ma che, in accordo con il modello della psicologia archetipica, interpretano i sentimenti e le emozioni che vivono in ciascuno di noi.

Per quanto riguarda le organizzazioni aziendali, c'è chi le chiama imprese, chi aziende, altri società, sono a disposizione innumerevoli libri che le analizzano proponendo soluzioni per renderle più redditizie ed efficienti e che forniscono consigli ai dirigenti su come trasmettere entusiasmo e passione ai loro collaboratori.

Il nostro scopo, invece, è quello di sostituire questa interpretazione con la visione che abbiamo mutuato ed adattato da una frase sovente ripetuta da James Hillmann il quale, citando il poeta inglese John Keats, diceva «Chiamate, vi prego il mondo -la valle del fare anima- e allora scoprirete a cosa serve il mondo». Noi invece, adattandola a questo contesto preferiamo dire «Chiamate, le organizzazioni -le valli del fare anima- e allora scoprirete a cosa esse

realmente servono».

Ma cosa si intende per fare anima ?

Si tratta di qualcosa di più e di più profondo che porre l'individuo al centro delle aziende, come anche noi abbiamo fatto negli articoli pubblicati otto anni fa sulla rivista edita dal Coni "Nuova Atletica ricerca in Scienze dello Sport", rivista riservata agli allenatori di atletica leggera (vedere bibliografia), ma adesso, riteniamo che sia arrivato il momento di fare un ulteriore salto di qualità e comprendere che i luoghi di lavoro sono anche spazi dove ognuno, interagendo con l'ombra dell'altro, ombra nel senso junghiano del termine, fa quello che gli antichi greci, chiamavano la «**γνώθι σαυτόν**– gnothi sayton» ovvero, «la conoscenza profonda di sé».

In quest'ottica, il cosiddetto «posto di lavoro», da mezzo di sostentamento, luogo per conseguire il successo personale, ma anche talvolta "covo di vipere", diventa il posto dove il nostro Ego, ovvero il lato «costruito» che facciamo vedere agli altri e che in primis nasconde a noi stessi la nostra vera ed unica essenza, si scontra con i lati oscuri, i cosiddetti lati ombra dei nostri colleghi e superiori con lo scopo aureo di aiutarci a «fare anima».

D'altro canto proprio Carl Jung, il "nonno" della psicologia archetipica soleva dire: «Non si diventa illuminati perché si immagina qualcosa di chiaro, ma perché si rende cosciente l'oscuro».

Ma per poter rendere visibile questo materiale non ancora elaborato, da noi tanto temuto ma che non necessariamente contiene aspetti malvagi o negativi, dobbiamo prima, in accordo con il modello che abbiamo preso in prestito dalla psicologia archetipica, riconoscere l'ombra sotto forma di miti che pervadono l'organizzazione e poi, identificare gli dei che simbolicamente agiscono dentro di noi, perché "fare

anima" vuol dire iniziare a comprendere le imperscrutabili dinamiche che operano all'interno della nostra psiche, anche e soprattutto grazie a coloro con i quali trascorriamo, magari senza provare alcuna particolare simpatia, otto o più ore, al giorno.

Ecco allora che questo universo di anime, tenute assieme da una comune finalità materiale, dove ciascuna di esse porta con sé le proprie fragilità, paure e talvolta nevrosi, può trovare un nuovo ed inedito senso nell'andare a lavorare.

Da questa nuova prospettiva, le relazioni tra leader e follower e tra colleghi di ufficio, sono finalizzate non solo ad attività concrete ma anche in modo, apparentemente subordinato, «a conoscere sé stessi».

In questa maniera per ciascuno di noi, il posto di lavoro assume una nuova valenza, ovvero diventa lo spazio dove facciamo il percorso di individuazione, dove facciamo esperienza delle leggi che governano la psiche, dove riconosciamo i nostri talenti, o meglio, dato che quest'ultima affermazione è un po' troppo inflazionata, è lì dove si scoprono i miti, nel nostro caso, gli dei dell'antica Grecia, che incarnano i nostri desideri, le nostre ambizioni ed aspirazioni.

Se coloro che ci leggono per la prima volta trovassero il nostro lessico inconsueto, li invitiamo a consultare alcuni articoli, specialmente i primi, che abbiamo dedicato alla rilettura dei miti dell'antica Grecia rivisti sotto le lenti della psicologia archetipica già pubblicati [qui](#).

Prima di scoprire quali sono i veri miti che agiscono dentro di noi, cominciamo ad esaminare alcuni falsi miti che permeano inconsciamente le organizzazioni.

## **Il mito dell'organizzazione**



---

Il primo mito da sfatare è quello di ritenere che esista una sorta di creatura che trova il suo senso solo nel produrre o trasformare un bene od un servizio in qualcos'altro, mentre secondo la visione che stiamo proponendo, essa trova il senso più autentico, quando essa, per dirla alla Hillman «fa da teatro ai miti che la posseggono».

Solitamente ci si sforza di dare un senso all'esistenza di una impresa tramite la cosiddetta «mission aziendale» (se si usasse il termine missione si correrebbe il rischio di svelare un non detto, ovvero che si pretende dai collaboratori la medesima cieca ed incondizionata obbedienza che vige nelle congregazioni ecclesiali), ma che guarda caso, "freudianamente" viene appeso all'ingresso delle mense o dei bagni di alcune aziende quasi a voler sottintendere che essa è destinata a restare nel "Tartaro", ovvero nei luoghi oscuri,

profondi e quindi inconsci, dell' "Anima collettiva aziendale".

La missione aziendale diventa così quella che lo psicoanalista britannico Donald Winnicott, speriamo che bonariamente ci perdoni per aver trasportato il suo termine al di fuori degli ambiti tradizionali, chiamerebbe "il falso sé dell'organizzazione", che in questo specifico caso, si identificherebbe con il tentativo di rimuovere lo scopo che non viene esplicitato, ovvero: «Noi esistiamo per fare soldi».

Non contestiamo questo assunto che anzi, riteniamo legittimo, ma il non ammetterlo, lo relega nell'inconscio dell'"anima dell'impresa" e lo trasforma in quel non detto, il cui silenzio col tempo diventerà così assordante, da oscurare quella che con un superfluo anglesismo, verrà chiamata "mission".

L'azienda, invece, è molto di più, ed infatti, parafrasando e ricontestualizzando James Hillman «essa non è tanto una risultante di forze e pressioni, quanto piuttosto l'attuazione di scenari mitici» dei quali purtroppo viene fraintesa e talvolta mistificata, la sua essenza più intima.

Quando sentiamo dire «Il capo non riconosce le mie idee», oppure «il capo non vale nulla e se Io fossi al suo posto farei meglio di lui..» oppure, quando si sente ripetere il refrain «se l'azienda non va come dovrebbe è tutta colpa di Tizio», quest'ultimo, precisiamo, è il classico esempio del capro espiatorio, significa che, da un punto di vista archetipico, stanno agendo inconsciamente tre scenari mitici e quindi inconsci.

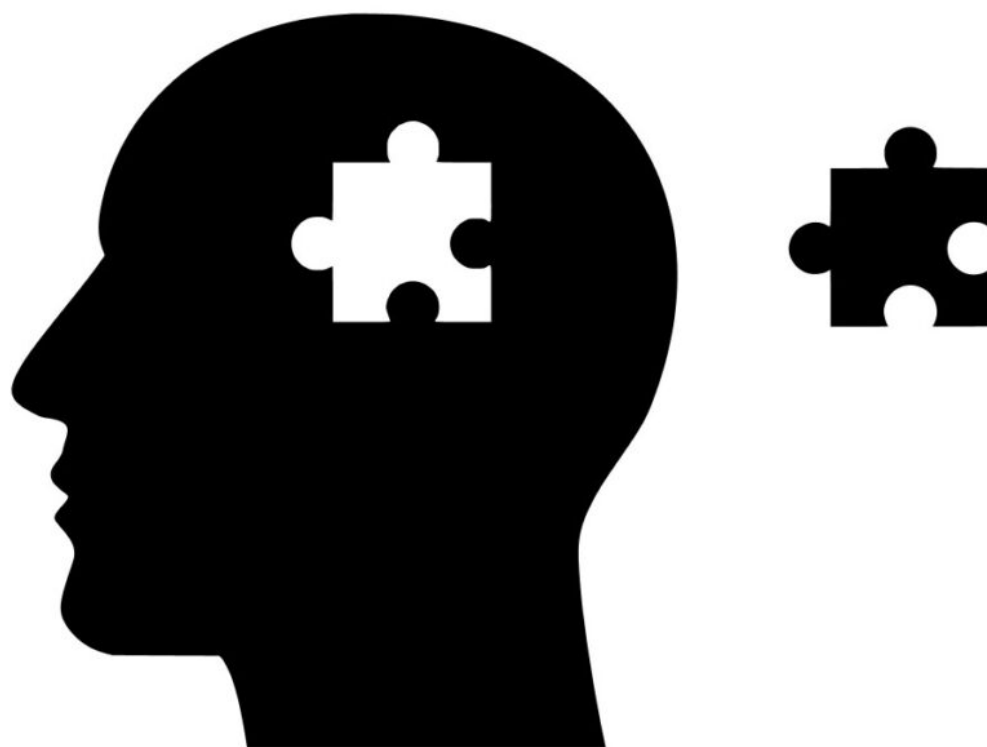
Nel primo caso è il dio Chronos ad entrare in azione o meglio, l'istanza psichica da lui simbolizzata, che sebbene affermasse pubblicamente «Io non sarò mai come mio padre Urano», similmente al genitore rinnega la sua progenie, o meglio

ancora, fuor di metafora, usa le idee dei collaboratori senza riconoscerne pubblicamente il contributo.

Il secondo rappresenta il dio **Φαέθων** – Phaeton che per invidia o per senso di inferiorità nei confronti dell'amico **Ἐπᾶφος**– Epafos, il figlio di Zeus, prende le redini del carro del padre Apollo per dimostrare il proprio valore ed invece combina un vero e proprio disastro.

Ed in fine nel terzo caso, il Tizio del terzo esempio incarna la [Chimera](#) (dal greco **χίμαιρα** – chimaira , capra) il mostro che simbolizzando le contraddizioni, le incapacità a far fronte alle difficoltà che coesistono all'interno del luogo di lavoro, va invece sacrificato, fuor di metafora isolato, per placare i sensi di colpa causati dall'incapacità di misurarsi in maniera creativa, con quelli che sono i veri problemi che attanagliano l'azienda.

**Il mito della tecnica e della ragione**



---

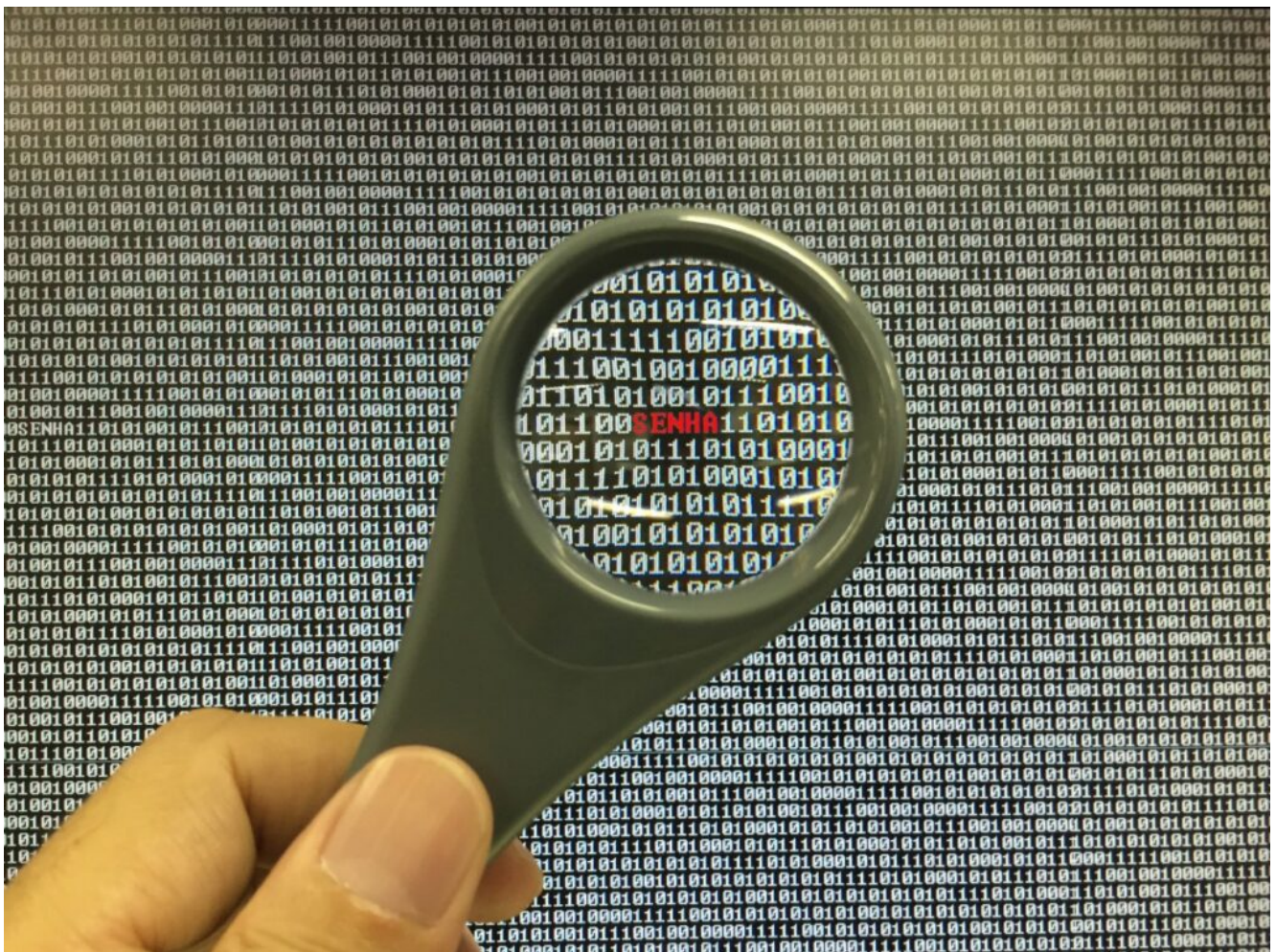
Un altro mito che pervade le aziende è di ritenere che per poter superare le crisi e le difficoltà, per essere vincenti sul mercato e primeggiare sui concorrenti, bisogna operare sempre in modo logico e razionale, investire in strumenti che permettono di migliorare sia l'efficienza produttiva che l'organizzazione del lavoro.

In realtà anch'esso è figlio della repressione e della negazione dell'ansia causata dall'angoscia di perdere il posto del lavoro, che è lo strumento per procacciarsi il



sostentamento (gli utili nel caso degli azionisti) e che nel nome della fiducia incrollabile nei confronti della Ragione, finisce per deprimere, umiliare e ledere gli aspetti a nostro avviso più autentici e preziosi degli individui, ovvero le loro emozioni, i loro sentimenti e la loro dignità.

## Il mito del controllo



Un altro mito, o come la definisce la psicoanalisi prevalente, la formazione reattiva, causata dalla paura negata e/o repressa che l'azienda possa fallire, consiste nel controllo.

Ogni azienda, ogni istituzione o associazione ha la doverosa necessità di istituire dei sistemi di controllo finalizzati alla verifica che non vi siano dispersioni, furti, sprechi di denaro o di tempo.

Talvolta, questo processo, da mezzo finalizzato ad una corretta ed oculata gestione ad ogni livello e funzione, sfugge di mano e diventa il fine. Quando ciò avviene, il sintomo rappresentato da questo mito, si manifesta tramite colei o colui che mette in atto questi controlli, il quale (ovviamente ciò non è sempre vero), più che temere di perdere il controllo sulla struttura, è preoccupato di perdere il controllo di sé.

Ma quand'è che si teme di perdere il controllo di sé stessi?

Si perde il controllo di sé tendenzialmente quando si teme di non avere abbastanza fiducia nelle proprie qualità e nel proprio valore.

Ma direte, com'è possibile che manger laureati nelle università più prestigiose, che hanno frequentato Master presso le scuole di formazione più rinomate e che esteriormente appaiono dotati di sicurezze granitiche, dovrebbero avere poca fiducia in sé stessi?

Perché sono esseri umani. (e a questo punto si potrebbe parlare, ma questa volta non ci asterremo, del falso mito secondo cui il conseguimento di un titolo di studio comporti anche un'espansione della consapevolezza di sé e quindi, al progressivo raggiungimento dell'equilibrio interiore).

A tal proposito, il professore di Harvard ed dell'Insead, Manfred Kets de Vries, ha pubblicato diversi libri, alcuni dei quali li trovate in bibliografia, che smascherano il mito del dirigente freddo, infallibile e risoluto.

Il problema è che queste paure ed insicurezze, si riverberano sia sui familiari, ma questo attiene alla loro sfera privata, che sulle aziende, portano a definire sistemi di pianificazione e monitoraggio che, nei casi più esasperati, portano a distrarre le risorse umane (e non) che gli sono state affidate da quelle che sono le vere priorità del business, ma soprattutto pregiudicando la tanto agognata

efficienza.

Pertanto, quella che dovrebbe essere la medicina il cui compito dovrebbe essere quello di prevenire il male, finisce per diventare il veleno che distrugge, paralizza e soffoca le aziende.

Ma c'è un altro effetto collaterale, questa volta un sottinteso, che riguarda i collaboratori e che consiste nel trasmettere loro il messaggio del, «Io non mi fido di te».

Ciascuno di noi avrà probabilmente, almeno una volta nella vita sperimentato quanto distruttiva possa essersi rivelata, soprattutto durante la fase di crescita e sviluppo, la sfiducia da parte di una figura di riferimento, genitore o insegnante che sia e riuscirà pertanto ad immaginare facilmente gli effetti che la sfiducia ha sulla motivazione.

**Il mito del cambiamento e della crisi come opportunità di crescita**



---

Un altro mito che pervade le aziende é quello che riguarda non tanto un aspetto della filosofia Zen rappresentato dal miglioramento continuo, ma quello che riguarda la sua ombra, in senso junghiano ovviamente, del mito del cambiamento.

Soprattutto in questi tempi di crisi, leggiamo e ci sentiamo dire che «la crisi è un'opportunità» ed anzi, per poterle prevenire, saremmo costretti a cambiare continuamente.

A dire il vero, questa filosofia viene efficacemente già applicata nei settori creativi come quello della moda, dello

spettacolo e dell'arte, ma riversarla tout court a tutti gli altri settori senza prima un'adeguata verifica se il cambiamento comporta un miglioramento o meno, può anche essere pericoloso.

Questo mito, purtroppo, nasconde anche un'insidia che finisce per popolare l'inconscio collettivo dell'organizzazione e che consiste nel concetto non verbalizzato e quindi sottaciuto, che «se tu non cambi, sei fuori».

Ora, al di là degli inevitabili timori riguardanti il proprio destino economico, che però esulano dal nostro contesto, ciò che si rivela letale per la stabilità emozionale e psichica dei collaboratori è che si sta dicendo a livello subliminale: «tu così come sei non mi piaci» evocando quindi sempre a livello inconscio immagini legate all'infanzia, quando eravamo costretti a modificare il nostro comportamento per essere accettati dai nostri genitori.

Quest'ultimo non detto, a nostro avviso è ben più destabilizzante della sottintesa mancanza di fiducia fatta risuonare dall'eccesso di controllo, perché qui il vero tema, non è «cosa posso modificare affinché l'azienda per cui lavoro resti competitiva» ma risuona fino al piano più intimo e primordiale che c'è in noi.

Ovvero, “Cambiare per non perdere l'amore dei nostri genitori”.

Continueremo la nostra analisi nella prossima uscita.

---

## Bibliografia

- Daniel Goleman (1996): “Intelligenza emotiva” – Rizzoli editore
- Daniel Goleman (1998): “Lavorare con intelligenza emotiva” – Rizzoli editore

- Gian Piero Quaglino: Leadership (2005) ed. Cortina.
- Gian Piero Quaglino: Psicodinamica della vita organizzativa (1996) ed. Cortina
- James Hillman – Articolo di presentazione della Psicologia Archetipica sul [sito Treccani:](#)
- James Hillman – Re-visione della psicologia Edizione Adelphi 1983
- James Hillman – Il codice dell'anima Adelphi 1996
- Jean Sinoda Bolen : Gli dei dentro la donna (1993) Casa editrice Astrolabio
- Jean Sinoda Bolen. Gli dei dentro l'uomo. Casa editrice Astrolabio. 1995
- Jean-Pierre Vernant – Mito e religione in Grecia antica 2009
- Manfred Kets de Vries – Danny Miller (1992) “L'organizzazione nevrotica: una diagnosi in profondità dei disturbi e delle patologie del comportamento organizzativo” Raffaello Cortina”
- Manfred Kets de Vries – Leader, giullari e impostori (1996) – Raffaello Cortina editore
- Manfred Kets de Vries – Successi e fallimento della Leadership – Ferrari e Sinibaldi 2017
- Massimo Biecher : Evoluzione del concetto di leadership nel mondo delle aziende italiane e statunitensi – Cosa rende un leader una persona di valore che ha impatto sulle persone? – Nuova Atletica ricerca in Scienze dello Sport – ANNO XLII – N. 244-245 ripubblicato sul sito [academia.edu](#)
- Massimo Biecher : L'altra faccia della leadership. Saper guidare le persone verso gli obiettivi Nuova Atletica ricerca in Scienze dello Sport – ANNO XLII – N. 246 ripubblicato sul sito [academia.edu](#)
- Massimo Biecher : La responsabilità degli obiettivi – Nuova Atletica ricerca in Scienze dello Sport- ANNO XLII – N. 247-248 ripubblicato sul sito [academia.edu](#)
- Massimo Biecher : Emozioni e Leadership Nuova Atletica ricerca in Scienze dello Sport – Nuova Atletica ricerca





[Ma](#)  
[ss](#)  
[im](#)  
[o](#)  
[Bi](#)  
[ec](#)  
[he](#)  
[r](#)

*Ha lavorato per medie e grandi aziende, anche quotate alla borsa di Milano, sia del settore costruzioni civili che del settore beverage, organizzando e gestendo canali e reti di vendita in Italia e all'estero. Attento osservatore delle dinamiche relazionali, trova nella psicodinamica organizzativa ed in particolare nelle pubblicazioni del prof. Gian Piero Quaglino e dello psicanalista e docente di Harvard e dell'INSEAD, Manfred Kets de Vries, un modello nel quale l'individuo viene posto al centro del mondo del lavoro. Questa visione fa sì che il focus si sposta dalle organizzazioni alle relazioni interpersonali, analizzate mediante gli strumenti forniti dalla psicoanalisi di stampo junghiano. Combinando questi studi con la pratica operativa, su una rivista edita sotto l'egida del Fidal-CONI e di un comitato tecnico scientifico intitolata "Nuova Atletica: ricerca in scienze dello sport", ha pubblicato diversi articoli che si proponevano di illustrare questa visione agli allenatori di atletica leggera chiamati non solo ad ottenere risultati ma soprattutto a formare e trasmettere valori positivi ai giovani atleti. Successivamente, spinto dalla necessità di ricercare una prospettiva che ponesse al centro il mondo delle emozioni e degli impatti che esse hanno sul mondo del lavoro, è approdato agli studi dello*

*psicoanalista americano James Hillman, il quale, partendo dalla riscoperta del mondo classico che è avvenuta durante il rinascimento italiano per merito di alcuni intellettuali come Marsilio Ficino, Nicolò Cusano, Giambattista Vico e molti altri, ha scorto nel modello che, nei simboli e nelle immagini contenute nei racconti della mitologia greca, intravede la strada che conduce alla conoscenza di sé ed alle leggi che regolano i rapporti tra le persone. Dal 2020 pubblica mensilmente su un web magazine articoli che, rileggendo attraverso le lenti della psicologia archetipica i miti dell'antica Grecia, mirano a far tornare in vita immagini, emozioni e sentimenti che essi evocavano negli antichi. Ha partecipato con dei contributi personali alla pubblicazione di due libri, ed uno, di cui è il solo l'autore, uscirà a breve.*

---

**Ma come fai a giocare a calcio con le tette?**





Chloe Kelly

---

di Redazione Online

[Milena Bertolini](#), allenatrice della nazionale femminile di calcio riassume le decine di luoghi comuni che le ragazze che praticano questo sport devono sopportare, in una domanda che ha sentito spesso fare *“ma come fai a giocare a calcio con le tette?”* (che poi è anche il titolo di un libro che ha scritto).

Partendo da questo stereotipo che dimostra se ce ne fosse ancora bisogno quanto il mondo del calcio, così come la società in fondo, è ancora profondamente e irrimediabilmente maschilista e retrograda, per affrontare l'argomento da un particolare punto di vista, che scaturisce dall'episodio degli ultimi minuti della finale degli europei di calcio femminile giocata qualche giorno fa a Londra.

La giocatrice [Chloe Kelly](#), segnato il goal che ha dato alla squadra inglese il titolo, si è sfilata la maglietta, così come fanno i colleghi maschi, mostrando in bella vista il reggiseno.

Chloe Kelly ne ha fatto una questione di semplice parità: *«Mi tolgo la maglietta ed esulto, perché un calciatore uomo farebbe esattamente lo stesso. Quindi, come donne, perché non possiamo farlo?»*

Ma il gesto non è così banale quanto potrebbe invece apparire la sua spiegazione.

Celebrare il corpo di una donna per la sua capacità atletica significa saper superare un sacco di stereotipi, perché di solito i corpi di donna vengono mostrati e celebrati per la loro attrattività, o tutt'al più per le loro capacità generative, e raramente per la loro potenza fisica.

Il gesto di Chloe Kelly, dunque, è stato molto più di un semplice gesto: perché l'oggetto in questione (il reggiseno) dimostra che anche un semplice indumento intimo, nasconde potenzialità enormi per lo sviluppo di questo sport e per la conseguente emancipazione di chi lo pratica.

Vediamo in sintesi perché.

Le ricerche di biomeccanica della professoressa [Joanna Wakefield-Scurr](#) dell'Università di Portsmouth, consulente alla squadra inglese nella scelta dei reggiseni (*il fatto che questa definizione vi possa far sorridere dice molto dei pregiudizi di genere che ancora affliggono non solo lo sport. Nessuno sorride a sentir parlare di scienza del piede o biomeccanica delle scarpe sportive*) hanno dimostrato che l'effetto che questi hanno sulla salute del seno e l'impatto altrettanto importante sulle prestazioni atletiche che ne conseguono, possono effettivamente incidere in maniera significativa sui risultati sportivi.

Le ricerche hanno dimostrato per esempio che un reggiseno poco sostenuto causa dolore al seno, e che *«correre con un reggiseno di scarso sostegno accorcia la falcata delle donne fino a 4 centimetri, cosa che potrebbe aggiungere un chilometro in più alla lunghezza di una maratona»*. Questo

*perché «se mentre ci si allena il seno si muove molto, la parte superiore del corpo lavora più duramente per cercare di fermare il movimento e ridurre l'attività muscolare di questa parte del corpo potenzialmente potrebbe allungare le sessioni di allenamento prima di affaticarsi».*

La professoressa e il suo gruppo di ricerca hanno supportato le calciatrici inglesi nella scelta dei reggiseni. *«Abbiamo analizzato le loro esigenze e tutti i problemi che avevano riscontrato con i reggiseni sportivi, e poi abbiamo prescritto loro quelli più adatti, compreso quello che ha mostrato Chloe»*

Tutti i reggiseni prescritti, compreso quello di Kelly, erano prodotti «di largo consumo», i ricercatori hanno però aiutato le atlete a scegliere “con metodo scientifico” quelli più adatti alla conformazione del loro seno.

*«Prima di queste ricerche, la maggior parte delle atlete indossava reggiseni in modo casuale e basandosi sui propri gusti e abitudini “con la conseguenza di avere un sostegno del seno molto limitato. Molte riferivano fastidi o dolori al seno. Quattro settimane dopo, l'87% ha dichiarato di aver tratto beneficio da questo intervento e il 17% ha affermato che ha migliorato le prestazioni sportive».*

Basterebbe questo per comprendere quanto lavoro e potenzialità ci sono dietro ad uno sport ancora ignorato, solo perché praticato da donne.

Ma dietro all'immagine di Chloe Kelly in reggiseno c'è anche altro. A differenza di un uomo, togliendosi la maglietta lei ha mostrato un marchio commerciale. E le conseguenze sono state immediate: le ricerche su Google per «reggiseno sportivo Nike» sono quasi decuplicate. Quelle per reggiseno sportivo sono aumentate del 1.549% e le vendite di reggiseni sportivi nella catena di [grandi magazzini britannica John Lewis](#) sono aumentate del 140%.

A conferma che quello dello sport femminile è anche un mercato

pieno di opportunità per chi vuole investirvi.

---

#### FONTI VERIFICATE

Corriere.it

[https://27esimaora.corriere.it/22\\_agosto\\_03/calciatrice-kelly-biomeccanica-reggisenob38d98c-135f-11ed-9de8-12e67e17a594.shtml?appunica=true&app\\_v1=true](https://27esimaora.corriere.it/22_agosto_03/calciatrice-kelly-biomeccanica-reggisenob38d98c-135f-11ed-9de8-12e67e17a594.shtml?appunica=true&app_v1=true)

Inspiring-girls

<https://www.inspiring-girls.it/stereotipi-nello-sport/>

---

**Think Global, act Local: è il momento del marketing territoriale.**



di [Francesca Bux](#)

Sempre più spesso si sente parlare di “glocalizzazione”, intendendo una globalizzazione che invece di ignorare, sovrastare o addirittura eliminare le potenzialità offerte dal territorio, le esalta e utilizza per entrarci più consapevolmente, concentrandosi su una dimensione di business fatta di usi e costumi locali.

Ma come può essere identificata questa tendenza?

*“Think Global, act Local”* è il motto coniato nei poliedrici



anni '80 da [Akio Morita](#), cofondatore e presidente della Sony, che meglio rappresenta questa diversa idea di globalizzazione. Così dicendo, si vuol far capire come la tendenza sia quella di andare verso un abbandono della standardizzazione dei mercati, a favore di una vera e propria tutela delle realtà locali, mettendo in luce sfaccettature e caratteristiche.

Tutto il mondo è paese, insomma.

Al giorno d'oggi, svariate multinazionali stanno adottando questo modo di fare affari.

Pensiamo ad esempio a Netflix.

Con un pubblico davvero estremamente variegato, la multiculturalità rappresenta un valore aggiunto da sfruttare, che offre così anche la possibilità di cavalcare i trend su scala internazionale.

Ed ecco quindi venir fuori successi come la "Casa de Papel", serie TV spagnola che ha tenuto con il fiato sospeso milioni di persone in tutto il mondo, il nostro "Suburra", uno dei simboli delle produzioni Made in Italy o ancora il campione di incassi britannico "Black Mirror".

Un altro esempio sicuramente sotto gli occhi di tutti è dato dalla catena di fast food più famosa al mondo.

Mc Donald's fa della collaborazione con le realtà locali, con le associazioni e con i cittadini dei territori in cui è presente uno dei punti cardine della sua politica aziendale.

Basti pensare alle nuove ricette per panini firmati [Giallozafferano](#), con ingredienti DOP e IGP che seguono la stagionalità dei prodotti, così da garantire anche la qualità dell'offerta e una continua promozione del territorio.

Volgendo lo sguardo all'estero, l'azienda aveva fatto la stessa cosa nel 2016 per il mercato indiano, quando lanciò il [Chicken Maharaja Mac](#), un maxi burger a base di pollo,

pensato apposta per andare incontro alle esigenze della tradizione locale, che impone di astenersi dalla carne di vitello.

Passando dal mercato di massa a quello del lusso, un gigante del settore come Louis Vuitton, sebbene abbia una salda posizione di leadership nel mercato del lusso in Cina e pur essendo presente nel Paese orientale con 47 negozi in 29 diverse città, si è trovato a dover adeguare la propria strategia a seguito della politica anticorruzione avviata dal presidente Xi Jinping, oltre che per la tendenza dei clienti del lusso di allontanarsi dalla ostentazione massiva di loghi.

Questo si è concretizzato con la riduzione della promozione di prodotti caratterizzati dal celeberrimo monogramma LV e l'introduzione di una linea "vintage", creata specificatamente per quel mercato, utilizzando in un primo momento come brand ambassador, la celebre attrice e cantante pop cinese [Fan Bingbing](#).

Successivamente, per smorzare la percezione che questa testimonial potesse impersonificare l'idea di un prodotto mass-market, venne scritturata [Liu Wen](#), modella cinese di haute-couture, ma con residenza a New York, per una campagna di adv atta a promuovere la collezione Foulard d'Artistes.

Ultimo aspetto da considerare riguarda il fatto di come la *glocalization* venga tendenzialmente associata a un modello di business che mira soprattutto alla fidelizzazione del cliente.

Il prodotto viene inteso nella sua totalità, comprendendo così anche i servizi di assistenza e manutenzione post-vendita: questo certifica un guadagno duraturo al produttore e spesso costituisce anche la parte più remunerativa dell'intero introito aziendale.



[Fr](#)  
[an](#)  
[ce](#)  
[sc](#)  
[a](#)  
[Bu](#)  
[X](#)

Classe 1984.

Veneta dal sangue pugliese, intraprendente, riservata e creativa.

Attenta nei confronti delle nuove tendenze della comunicazione, con un occhio di riguardo per le campagne pubblicitarie di impatto sociale, innovative e fuori dagli schemi.

Lettrice eclettica, viaggiatrice anche solitaria, dipendente dalla musica e dalle espressioni d'arte come la fotografia, la pittura e la moda.

Amante delle rappresentazioni teatrali, tradizionali e indipendenti.

Non ho un mio blog, ma amo scrivere in quello degli altri.

---

## **Greenwashing, il lato oscuro della sostenibilità.**





di [Francesca Bux](#)

“Investire nel Pianeta” è il tema scelto per la [Giornata Internazionale della Terra](#) del 2022 appena trascorsa.

Ogni anno, dal 1970, un mese e un giorno dopo l’equinozio di primavera, si celebra quella che è considerata la più grande iniziativa al mondo dedicata all’ambiente.

Obiettivo principale: sensibilizzare l’opinione pubblica sulla salvaguardia del pianeta, della biodiversità, promuovere l’uso sostenibile degli ecosistemi terrestri e invertire il degrado dei terreni.

Le Nazioni Unite, nel 2016, hanno scelto il 22 Aprile per adottare ufficialmente [l’Accordo di Parigi](#), che rappresenta l’impegno più importante mai firmato contro la crisi climatica globale.

L’obiettivo del trattato è molto chiaro e prevede l’incremento comunitario di azioni mondiali e il suo raggiungimento può essere riassunto in 3 punti fondamentali:

– contenere l’aumento della temperatura media globale al di

sotto dei 2 °C oltre i livelli preindustriali e di limitare l'aumento a 1,5 °C

– aumentare la capacità di adattamento agli effetti negativi dei cambiamenti climatici, promuovendo la resilienza climatica e lo sviluppo a basse emissioni di gas a effetto serra, con modalità che non minaccino la produzione alimentare;

– rendere i flussi finanziari coerenti con un percorso che conduca a uno sviluppo a basse emissioni di gas a effetto serra e resiliente al clima.

Tutto molto bello e soprattutto estremamente necessario.

Ma cosa significa esattamente la tematica scelta e quali demoni si possono celare dietro una così nobile causa?

“Investire nel Pianeta” è un chiaro riferimento a come la finanza privata – influenzata e guidata spesso anche dalle nostre scelte individuali – è probabilmente uno dei più grandi acceleratori dei capovolgimenti di cui abbiamo bisogno per dare una svolta e mettere un freno ai disastri naturali causati solo dalla nostra noncuranza e senso di onnipotenza.

E' quindi abbastanza semplice dedurre come, prendendoci cura della nostra Madre Terra, arrivino anche i vantaggi economici.

E qui entra in scena un termine che si è fatto conoscere molto negli ultimi tempi.

Stiamo parlando del Greenwashing.

Origine del nome:

Si tratta di un neologismo nato dalla sincrasi tra le parole “green” (il colore associato da sempre all'ambiente e al movimento ambientalista) e “whitewashing” (imbiancare e – in senso figurato – nascondere qualcosa).

La sua origine viene fatta risalire all'ambientalista

statunitense [Jay Westerveld](#), che per primo lo impiegò nel 1986 per stigmatizzare la pratica delle catene alberghiere, che facevano leva sull'impatto ambientale del lavaggio della biancheria per invitare gli utenti a ridurre il consumo di asciugamani, quando in realtà l'invito era mosso quasi esclusivamente da motivazioni economiche (nello specifico, era relativo a un taglio nei costi di gestione).

Ora noi lo utilizziamo per indicare una strategia di comunicazione adoperata da certe imprese, organizzazioni o istituzioni politiche finalizzata a costruire un'immagine ingannevolmente positiva sotto il profilo dell'impatto ambientale, con l'unico scopo di distogliere l'attenzione dell'opinione pubblica dagli effetti negativi per l'ambiente dovuti alle proprie attività o ai propri prodotti.

Esempio: avete sentito parlare della "[JoinLife Collection](#)" di Zara?

E' una campagna sostenibile intrapresa dall'azienda, per mostrarsi sensibile alle conseguenze dei propri prodotti sull'ambiente.

Peccato che, come spiega a [Will](#) uno dei più agguerriti nemici di questa pratica, nonché esperto in sostenibilità ambientale e sociale nella moda, [Matteo Ward](#), analizzando le componenti di un capo presentato sul sito, è possibile notare come un tessuto composto da più di due diversi tipi di fibre non possa essere riciclabile.

Inoltre, le stesse fibre derivano da combustibili fossili: questo significa che, lavaggio dopo lavaggio, viene rilasciata della microplastica.

E tutto ciò non è assolutamente né green, né Eco-friendly, né tantomeno etico.

I danni che conseguono un'attività di Greenwashing spaziano dalla perdita di credibilità a quello più serio che consiste

nella mancanza di un'azione concreta per raggiungere gli obiettivi di sostenibilità.

Per questo motivo, è fondamentale l'identificazione delle aziende che realmente hanno incorporato la sostenibilità all'interno della propria organizzazione, soprattutto per gli investitori [ESG](#) (Environmental, Social, Governance. Viene utilizzato nel settore economico/finanziario per indicare tutte quelle attività legate all'investimento responsabile (IR), che perseguono gli obiettivi tipici della gestione finanziaria tenendo in considerazione aspetti di natura ambientale, sociale e di governance).

Il rischio, altrimenti, è quello di finanziare progetti e imprese che non apportano alcun beneficio per l'ambiente e le persone, vanificando così tutti i principi e le buone intenzioni della tematica di questa giornata.

---



[Francesca Bux](#)

Classe 1984.

Veneta dal sangue pugliese, intraprendente, riservata e creativa.

Attenta nei confronti delle nuove tendenze della comunicazione, con un occhio di riguardo per le campagne pubblicitarie di impatto sociale, innovative e fuori dagli schemi.

Lettrice eclettica, viaggiatrice anche solitaria, dipendente dalla musica e dalle espressioni d'arte come la fotografia, la pittura e la moda.

Amante delle rappresentazioni teatrali, tradizionali e indipendenti.

Non ho un mio blog, ma amo scrivere in quello degli altri.

---

## Una storia in attesa di futuro.



Foto [Mario Barbieri](#)

---

di Mario Barbieri

Lo scorso 15 Luglio si sono celebrati i 115 anni dello storico e prestigioso marchio di auto italiane, [LANCIA](#) .

Si è riproposto all'attenzione l'ultimo [logo](#) del marchio, che non è una vera novità dato che risale al 2007, ma forse siamo talmente disabituati a vederlo, che può apparire novità di oggi

**Lancia** ha una importantissima storia di **#design** automobilistico e notissima tradizione di auto sportive.

Chi non conosce o non ricorda la [Stratos](#) disegnata da [Gandini](#) per [Bertone](#), nata dall'evoluzione della Dreamcar [Stratos Zero](#) del 1971. Concept veramente avveniristico per quegli anni e che personalmente mi ricorda i bozzetti di [Syd Mead](#), [designer e illustratore](#) americano scomparso nel Dicembre 2019. La **Stratos** motorizzata Ferrari, vincerà 3 Campionati del Mondo Rally (1974, 1975, 1976) e numerose altre gare e importanti piazzamenti.

Anche non considerando un modello tanto stratos...ferico (se mi è concesso il gioco di parole), cosa dire della Lancia [Fulvia Coupé](#) disegnata da **Piero Castagnero** (che si ispirò pare, ai motoscafi [Riva](#) del tempo) o della [Lancia Delta](#) nelle loro versioni **HF**? Auto che definiremmo "iconiche" e che tali rimangono.

Come, facendo un bel salto indietro nel passato, della mitica "coprotagonista" [\[link\]](#) de "[Il sorpasso](#)" (film di [Dino Risi](#) del '62 con un giovane [Jean-Louis Trintignant](#) e l'insuperabile [Vittorio Gassman](#)), la [Aurelia B24](#) prodotta in soli 716 esemplari.

Dobbiamo quindi temo stendere un velo pietoso sui modelli generati dagli ibridi "Lancia-Chrysler" (più Chrysler che Lancia), nati da dinamiche aziendali che poco hanno a che fare con l'ormai centenaria storia del marchio e non possiamo che



rimanere perplessi oggi, quando come ignari nuovi potenziali clienti, affascinati dalla storia rievocata, cercando la "gamma" Lancia [sul sito del Marchio](#), troveremmo ben... due modelli!

In realtà due varianti del medesimo modello, la ormai anch'essa storica [Ypsilon](#), che per quanto la si rimaneggi, attualizzi e vivacizzi, rimane un modello nato nel 2003 e che vede la Seconda Serie datata all'ormai lontano 2011(!) che in questi anni non ha visto altro che cambio di livree, allestimenti, accessori.

Che dire? Accanimento terapeutico, minestra riscaldata e continuamente ri-scodellata?

Certo possono sembrare conclusioni dure, ma è proprio il fulgido passato che rende più gramo l'attuale presente.

Si prospetta un futuro pienamente elettrico per la Ypsilon, ma auguriamoci non si tratti solo del propulsore e ancor più che si possa vedere una rinascita, una nuova fioritura di modelli che questo Marchio merita, perché è un pezzo di Storia dell'Automobile che non è conosciuto solo qui in Italia, assolutamente no.

Per chi volesse ripercorrere storia e fasti:

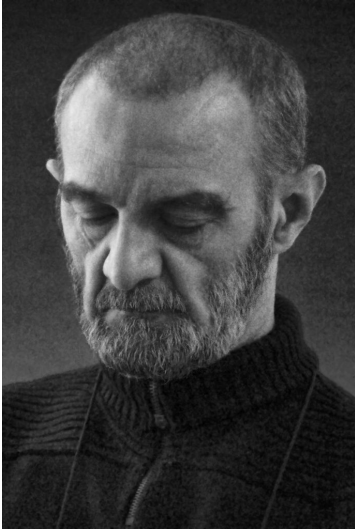
<https://youtu.be/5FetDQiek4w>

<https://youtu.be/KgQM3S01Upc>

***Con questo primo articolo intendiamo indagare, proporre riflessioni e approfondimenti alle innumerevoli e diversificate proposte del mondo del Design che rappresenta, insieme ad altre forme di Arte, una eccellenza italiana [e non solo].***

*Vi rimandiamo inoltre al link qui sotto dove troviamo ulteriori proposte, casi studio, e progetti innovativi che meritano maggiore attenzione e approfondimento.*

<https://ceuntempoperognicosa.wordpress.com/category/design-e-tecnologia/>



*[Mario Barbieri](#), classe 1959, sposato, tre figli ormai adulti.  
Appassionato di Design e Fotografia.*

Inizia la sua carriera lavorativa come illustratore, passando per la progettazione di attrazioni per Parchi Divertimento, negli ultimi anni si occupa di arredamento, lavorando in particolare con una delle principali Aziende Italiane nel settore Cucina, Living e Bagno.

Blog:

<https://ceuntempoperognicosa.wordpress.com/>

<https://immaginieparoleblog.wordpress.com/>

---

## **La nobiltà del compromesso.**

[di Christian Lezzi](#)





Chi ama i treni, usa definire il percorso di vita come un metaforico binario, una strada ferrata caratterizzata da rettilinei, curve, salite, discese... e scambi, soprattutto. Quegli scambi da intendere come il momento in cui si opera una scelta e che ci tiene incollati al ragionamento, all'esito statisticamente probabile, alla memoria e all'esperienza. Ma anche alla pancia, all'istinto, al lampo e all'intuizione.

L'essenza del concetto non cambia se, al posto di binari, volessimo parlare di nodi, paragonando la vita a una fluente chioma scompigliata dal vento, da esso sbattuta, avviluppata, agitata come fosse viva, annodata. Nodi da sciogliere, da dipanare per venirne a capo, comprendere il verso, il senso, la direzione delle cose. Perché la questione non riguarda solo i capelli del famoso adagio. Anche la vita stessa si aggroviglia in infiniti nodi (metaforicamente parlando, in questo caso) che, presto o tardi, al pettine della resa dei conti, ci arrivano.

E possono far male, proprio come una tirata di capelli.

Ma qual è il nesso tra i nodi, gli scambi ferroviari, il buonsenso e il compromesso?

I transalpini lo definiscono *bonsens*, ma la piccola differenza linguistica non cambia la sostanza. Parlo dell'essenza del concetto che definisce, anche con l'accento francese e con le parole del dizionario Treccani, la *capacità naturale e istintiva di giudicare rettamente, soprattutto in vista delle necessità pratiche*. Quella capacità, quindi, di disperdere le nebbie e dissipare i dubbi, di analizzare, distillando il senso delle cose, per comprendere il da farsi, senza azzardi eccessivi o troppa ristagnante speculazione. E' il buonsenso che suggerisce di raggiungere la corretta preparazione, prima di affrontare qualsivoglia sfida, sia essa di natura sportiva o d'affari. E perché no? anche d'amore. E' sempre lui, il buonsenso, a dirci che è fondamentale imparare a giocare a calcio, prima di scendere in campo per una partita ufficiale, passando ore a preparare il fisico e la strategia, l'interazione con la palla e coi compagni, con il pubblico e con l'arbitro.

Non è una cosa che s'improvvisa e, quello calcistico, è solo un esempio al quale potremmo affiancarne a centinaia. Per fortuna del lettore, proprio il buonsenso mi suggerisce di arrivare al dunque, senza ulteriori preamboli.

E il dunque si palesa, muta forma e scenario, vira la rotta bruscamente, allontanandosi dai manti erbosi per giungere, quasi planando sulle ali del filo logico, sul terreno d'altro gioco, ben più scivoloso e complesso, ch'è quello della creazione di un'impresa. Perché proprio come non si veste la maglia di una squadra di serie A, scendendo in campo da titolare, privi della preparazione adeguata, senza l'allenamento sufficiente a sostenere il ritmo e a fare bene, allo stesso identico modo non si vestono i panni dell'imprenditore, senza prima essersi preparati, facendo proprio quell'ecosistema di competenze e di assetto mentale, che costituiscono il bagaglio minimo e indispensabile a

legittimare l'azione.

E' come quando vai per mare. O per cielo. Mai metteresti in acqua una barca se, il bacino che la ospiterà, non ti fornisse una quantità d'acqua minima e sufficiente a tenerla a galla e mai salteresti da un aereo senza saper usare un paracadute, ignorando la gestione delle correnti e i principi aerodinamici di base. Allo stesso modo, non si crea un'azienda senza le condizioni minime per poter partire, muovendosi casualmente, come uno sprovvisto automobilista che si avventura lungo un percorso che non conosce, con la macchina in riserva e qualche spia rossa accesa, a caso, sul quadro strumenti. O senza la ruota di scorta, giusto per rincarar la dose.

Perché l'imprenditoria, come lo sport professionistico, come qualsiasi altra attività dello scibile umano, non s'improvvisa. Non s'improvvisano i trofei, le coppe, le medaglie, come non si improvvisa un fatturato in crescita, uno sviluppo internazionale, la leadership di mercato o la exit di successo. Ci sono delle condizioni minime da rispettare, in entrambi i casi, che s'insegua una palla o l'ingresso in borsa.

Ciò non significa attendere passivamente la perfezione, arrovellandosi in annosi calcoli, ma inseguire e creare attivamente quelle condizioni di partenza, per far sì che la nostra creatura abbia di che navigare, una rotta lungo la quale andare, qualcuno che la sappia pilotare e il carburante, almeno sufficiente a raggiungere la prossima tappa, il prossimo step, non necessariamente la meta.

Senza suicide improvvisazioni, perché il fallimento, nel mondo reale, costa denaro, risorse, sudore e sangue, vita e vite.

Il momento giusto per partire non è adesso, non necessariamente e non per forza, come spesso leggiamo o sentiamo dire, molto superficialmente. Non ci si sveglia al mattino per andare in giro, senza sapere dove andare e come

andarci, per lo meno se si vuole dare un senso alla giornata. Il momento giusto, quale che sia l'attività da svolgere, è sempre e solo quello in cui possiamo disporre degli elementi minimi, necessari a permetterne la nascita, almeno quella. Non quelli massimi, non la perfezione (mi ripeto volentieri), ma quelli minimi, appena sufficienti a prendere l'onda, senza farsi troppo male. A restare a galla o ad atterrare senza schianto.

Che per improvvisare, si deve essere dei fuoriclasse con due *Spalle* così! Con o senza S.

E invece, spesse volte, passiamo le giornate a documentarci, a studiare, a snocciolare le caratteristiche di cose futili, secondarie, non necessarie o ancor meno imminenti, del prossimo cellulare o dell'abbonamento alla Pay-per-view, ad esempio, perché non vorremmo mai comprare un oggetto non aderente alle nostre necessità. No, certe cose non si affidano all'imprudenza, dice il buonsenso, ma ci permettiamo il lusso di arrangiare una ragion d'essere professionale. Ancora troppi formatori, per superficialità e semplicismo, ci inculcano il pericoloso concetto secondo il quale, per fare qualcosa, ci si deve buttare, si deve improvvisare e imparare, strada facendo, dai propri errori, cosa che difficilmente possiamo permetterci, per via del timing tiranno (il tempo d'incubazione necessario a rendere profittevole un business) e delle risorse risicate – due motivi che portano spesso al crollo senza appello – confondendo sadicamente l'improvvisazione con l'approssimazione e con la (presunta) arte dell'arrangiarsi.

Ci dovrà pur essere una giusta via di mezzo, tra l'immobilità del perfezionista e l'incoscienza kamikaze dell'improvvisatore all'arrembaggio (che spesso alimenta le statistiche delle imprese cadute nei primi anni di vita), tra l'eterno attendista calcolatore e quello che chiude gli occhi e salta, senza nemmeno aver calcolato il punto d'atterraggio, azzardando il lancio del cuore oltre l'ostacolo, senza sapere

cosa ci sia di là dello stesso (parafrasando i versi di Lauren St. John).

Ed è qui che entra in gioco il bistrattato compromesso, vilipeso anche quando, come in questo caso è ammantato di nobile utilità, perché posto al servizio del successo di tutti noi.

E' il compromesso che ci permette di stabilire delle priorità, il livello logico e la fase in cui ci troviamo, se quella delle strategie o quella della loro discesa in campo. Ed è sempre il compromesso a farci mediare tra ragione ed emozione, tra mente e corpo, come abilmente spiegato dal neurologo portoghese Antonio Damasio che, nel suo eccellente libro intitolato "L'errore di Cartesio", dimostra come le emozioni siano, in realtà, dimensioni cognitive.

*Credo nelle idee che diventano azioni*, ha scritto il poeta americano Ezra Pound e un'idea di base ci deve necessariamente essere (idea intesa come progetto articolato e cogitato), proprio come in un'azione si deve necessariamente sfociare, perché l'idea senza azione è sterile filosofia, mentre l'azione senza idea è pericoloso masochismo. Per dare un corpo alla mente e una mente al corpo, un'azione all'idea e viceversa.

**Perché noi umani, in fin dei conti e in barba al vetusto concetto del "cogito ergo sum" (Cartesio, sempre lui), non siamo esseri pensanti che si emozionano, ma esseri emotivi che pensano.**

Esiste senz'altro questa via di mezzo ed è proprio la fusione tra compromesso e buonsenso, in una sorta di nuovo sistema, capace di mediare le parti, le istanze, le aspettative e i bisogni, di sciogliere i nodi intesi come dubbi e perplessità, che ci aiuta a capire come osare un rischio almeno in parte calcolato, prevedendo la via di fuga e il piano B.

Un sistema utile a non finire come la mosca contro il vetro,

per non relegarci al ruolo di aspiranti startupper perpetuamente inconcludenti, per non ricominciar sempre da zero, arrancando faticosamente fino al prossimo progetto, fino alla prossima battuta d'arresto, al prossimo tracollo e all'ennesima delusione.

[Christian Lezzi](#)