

NL 62 – NEWS 5

MK Group

“LAVORARE CON IL FUTURO: TRE PROPRIETA’ DEL FUTURO”

*MK GROUP OSPITA CON MOLTO PIACERE UN NUOVO CAPITOLO SCRITTO DA MARZO ZANARDI SUL
TEMA DEI “FUTURE STUDIES”:*

“LAVORARE CON IL FUTURO: TRE PROPRIETA’ DEL FUTURO

Lavorare con il futuro vede l’applicazione di alcune caratteristiche chiave per ottenere ritorni di valore.

Il futuro non né predeterminato.

Aristotele diceva che “se il futuro fosse predeterminato non ci sarebbe nulla da fare. Se possiamo fare qualcosa significa che il futuro non è determinato”.

Il futuro non è prevedibile

La seconda proprietà è diversa dalla prima: il futuro potrebbe essere determinato ma noi potremmo non avere abbastanza informazioni e conoscenze per poterlo prevedere.

Alcuni aspetti del futuro possono essere influenzati da quello che facciamo oggi.

Per questo rilevante diventa approcciare il lavoro con il futuro attraverso l’utilizzo dei “tipi” di futuro

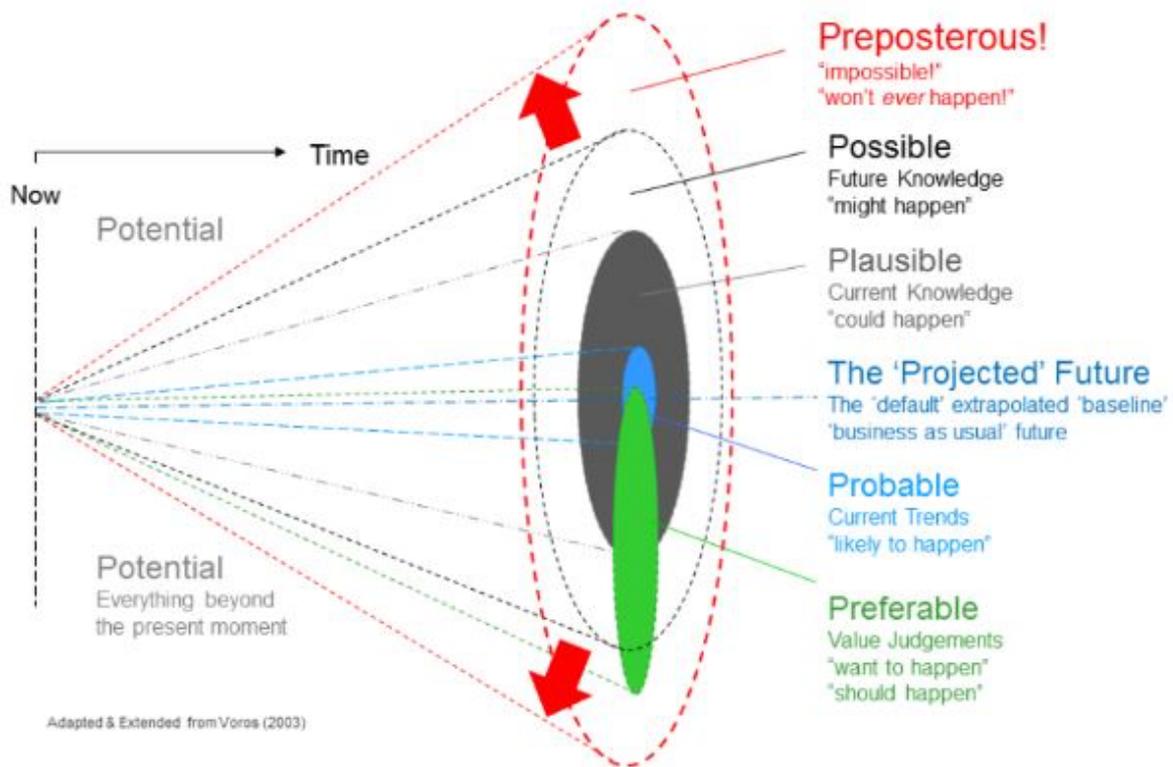
Ritroviamo vari tipi di futuro:

FUTURI POSSIBILI: tutti quelli che possiamo immaginare, includendo sia la conoscenza che abbiamo sia quella che non abbiamo ma che potremmo sviluppare (la velocità warp o il teletrasporto di Star Trek)

FUTURI PLAUSIBILI: quelli che potrebbero effettivamente verificarsi secondo le conoscenze che abbiamo.

FUTURI PROBABILI: quelli che sembrano più reali, ad esempio perché legati ai trends che conosciamo (comprese deviazioni non troppo forti)

FUTURI PREFERIBILI: questo tipo è del tutto diverso. Non è descrittivo, ma normativo. I futuri in cui ci piacerebbe vivere.



Molto interessante la classificazione del dr. Roy Charles Amara, Senior researcher fellow at the Institute of the Future, che ha identificato le nuove direzioni per le futures research methodology.

L'enfasi è focalizzata sulla validità e qualità dei criteri dei future studies attraverso una serie di principi iniziali (plausibili, riproducibili, espliciti con valore ed impatto sul business).

I fattori di cambiamenti includono trends, facts, and problems che influenzano l'industry o il dominio di interesse.

Trends: relativamente costanti (perciò relativamente prevedibili) cambiano (es: sviluppo demografico);

Facts: marcano/sottolineano la discontinuità;

Problems: situazione di forze opposte sulle quali bisogna prendere una posizione. A seconda di come vengono interpretati e compresi, i fattori di cambiamento sono in grado di scambiare i "limiti" dei differenti futuri. Anche se non sappiamo a cosa si riferisce ma

certamente il "latente", ovvero il nascosto, l'invisibile, il dormiente è la "motivo" rilevante e importante è che si vada oltre i dati empirici. Questo motivo va ricercato, individuato e analizzato per restituire le opportunità (o rischi da evitare) all'industry o azienda di riferimento.

Alcuni esempi di applicazioni

Empirical data=futuri probabili

Empirical data+latents(nascosto)= futuri plausibili

Empirical data+latents (nascosto)+ new capacities (competenze) = futuri possibili

A puro titolo di esempio:

Il Presidente Kennedy negli anni '60 enunciò la missione sulla luna. (*futuro preferibile*). Quando questo progetto iniziò si trattava di un mero *futuro possibile*, perché la conoscenza necessaria per realizzare il progetto non era ancora disponibile.

Nel corso degli anni '60 tale conoscenza fu sviluppata e il futuro divenne prima *plausibile*, poi *probabile* e infine un **fatto reale** nel 1969.

Questa progressione mostra che la classificazione dei "futuri" dipende anche dal momento temporale del giudizio.

La valutazione può cambiare man mano che le cose si evolvono.

A rigore, il futuro non può essere prevedibile.

Pensare al futuro è utile per le scelte di oggi.

Pensare al futuro aiuta ad affrontare le incertezze del presente."

Autore:

Marco Zanardi, Presidente Retail Institute Italy, VicePresidente Confindustria Intellect, Presidente IoDoUnaMano e Partner Bready Srl, maggio 2023

<https://www.retailinstitute.it/>

Per approfondimenti:

contatto@mkgmsgroup.it

<https://mkggroup.store/>

Pagina LinkedIn di MK Group: <https://www.linkedin.com/company/market-knowledge-srl>

Per ulteriori informazioni: [link> https://www.mkgmsgroup.it/contatti/](https://www.mkgmsgroup.it/contatti/)