

I sei insegnamenti tratti dal Monòpoli

REGOLE SEMPLICI - CAPIRE QUESTO GIOCO DA TAVOLO È MOLTO UTILE PER LA GESTIONE MANAGERIALE: DALL'IMPORTANZA DEL RITMO, ALL'OPPORTUNITÀ PER I TALENTI DI ESPRIMERSI. INOLTRE, LA VITTORIA DIPENDE PER IL 75% DALLA CAPACITÀ E PER IL...75% DALLA FORTUNA

di ALBERTO FELICE DE TONI

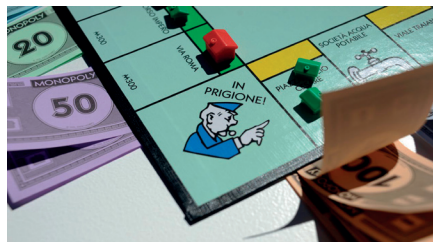


In una pubblicazione del marzo 2002 dell'Hbr, intitolata "Ogni cosa che conosco del business l'ho imparata dal Monòpoli", il *games designer* Phil Orbanes illustra la potenza del Monòpoli.

Come racconta l'autore, almeno una volta nella vita, tutti noi ci siamo trovati con i nostri amici davanti alle caselle colorate del Monòpoli. Dal semplice tavolo di cartoncino traggono origine le sfide all'ultimo acquisto, le negoziazioni, gli scambi, i cartelli e le prese in giro di chi sfortunatamente finisce nel Viale dei Giardini, quando ovviamente non è di sua proprietà. Il Monòpoli è un gioco che emerge da una struttura e da un insieme di regole semplici che lasciano spazio alla creatività e al divertimento. L'analogo di Orbanes è fra il progettare un gioco da tavolo e strutturare un business. Egli ci regala sei principi che possiamo utilizzare in azienda.

Il primo principio è 'rendi le regole semplici e chiare'. Ogni gioco deve fornire delle linee guida chiare e un livello minimo di struttura, in modo da lasciare spazio alla creatività senza però soffocarla o inibirla. Questo accade anche nel management dove la creatività e la voglia di fare emergono dalla chiarezza dei ruoli, delle responsabilità, degli obiettivi e delle attività.

Il secondo principio è 'non demoralizzare il *casual player*'. Il *casual player* è il giocatore occasionale. Oggi, a causa dello stress lavorativo e delle mille alter-



native ai giochi da tavolo, digerire regole di gioco complicate è difficile. Orbanes ritiene che ciò non sia molto diverso nel mondo del business: "Non tutti i dipendenti vogliono pensare come un dirigente". È, invece, importante che l'ambiente di business sia strutturato in modo che le persone, a tutti i livelli, possano sentirsi parte di una squadra e contribuire al successo dell'azienda.

CAPACITÀ DI PROGETTAZIONE

Il terzo principio è 'stabilisci il ritmo'. In primis, in un gioco tutti devono giocare e non aspettare per lunghissimi tempi il proprio turno. Questo anche nel business: ognuno deve avere il proprio turno e avere l'opportunità di contribuire. Inoltre, un gioco ben strutturato deve avere un inizio, una parte centrale e una conclusione. Nel Monòpoli, ad esempio, all'inizio tutti cercano di impossessarsi del maggior numero di territori poi, nella parte intermedia, si sviluppano strategie, negoziazioni e si costruiscono le 'casette'. Infine si cerca di creare il monopolio e di mandare gli avversari in bancarotta. Ogni fase si percepisce sulla pelle e genera strategie e sensazioni diverse nei

giocatori. Anche un buon manager deve saper progettare queste fasi durante il corso di un progetto ed essere pronto a livelli d'umore diversi da parte del team, a livelli di motivazione differenti.

Il quarto principio è 'focalizzati su quello che succede al di fuori del tavolo di gioco'. Oltre alla struttura, un gioco deve emozionare, deve favorire l'interazione. L'analogo manageriale per questo principio è l'attenzione da porre sull'interazione fra i membri del team e il bilanciamento vita-lavoro dei propri collaboratori.

Il quinto principio è 'dategli l'opportunità di cogliervi alle spalle'. In un gioco, questo principio significa coniugare e bilanciare capacità e fortuna. Come riporta Orbanes riguardo al Monòpoli: "Il motivo per cui Monòpoli sopravvive è che è 75% capacità e 75% fortuna. Ciò significa che se perdi puoi lamentarti della sfortuna, se vinci puoi dire di essere un grande negoziatore e stratega". Anche nel management bisogna tener conto della fortuna che a volte può scoraggiarci.

Il sesto principio è 'fornisci le opportunità per i talenti latenti'. Sia nei giochi, sia sul lavoro date la possibilità alle persone di esprimersi e di utilizzare anche le doti che generalmente non utilizzano. Esercitando la creatività le persone porteranno nuove idee e nuove soluzioni.

Infine, lasciatevi dare anche qualche consiglio sul gioco. Nell'articolo c'è un box intitolato "Confessioni di un monopolista" con i seguenti suggerimenti: date un'occhiata al Roi delle proprietà, Viale dei Giardini non è quella con Roi superiore, gli arancioni e i rossi hanno il Roi maggiore grazie al fatto che sono posizionati appena dopo la prigione; imparate a negoziare; non fatevi nemici, nessuno vuole perdere, ma se bisogna perdere è meglio che vinca qualcuno gentile, diplomatico, non un 'so-tutto-io'.

detoni@uniud.it