

Data: 04-05-2001
Testata: **IL SOLE 24**
ORE
Riferimenti: NEW
ECONOMY
MANAGEMENT
E STRATEGIE

Learning Edge, il pioniere italiano della nuova frontiera

I risparmi maggiori si hanno in termini di tempo
Micaela Cappellini

Italia fanalino di coda nell'applicare il metodo dell'apprendimento esperienziale. Negli Stati Uniti soprattutto, ma anche nei Paesi del Nord Europa, l'utilizzo delle simulazioni al computer per il training aziendale da tempo riscuote un certo successo. Da noi, non si può dire che si tratti di un sistema che non ha bisogno di presentazioni.

Il caso. <Ci troviamo da soli nella fase di evangelizzazione>, dice Odile Robotti, fondatrice e amministratore unico di Learning Edge (www.learningedge.it), la società milanese che da un anno a questa parte si occupa di formazione aziendale con il metodo delle simulazioni elettroniche. L'idea, neanche a farlo apposta, le è venuta vedendo i successi messi a segno negli Stati Uniti. Ed è negli Usa, appunto, che è andata a cercare i partner da cui importare i modelli per le simulazioni: uno è Smg, fondata vent'anni fa da un gruppo di professori della Wharton business school, l'altro è Columbia Interactive, il portale di e-learning nato dalla joint venture fra la Columbia university e la società Cognitive Arts. <I corsi interattivi - spiega però Robotti - vengono sia tradotti che adattati al contesto italiano. Inoltre, vengono integrati con l'intervento di tutor in aula, che aiutano a tirare le fila e a classificare quanto è stato appreso esperienzialmente>.

I corsi. L'offerta di Learning Edge spazia dai corsi in aula a quelli a distanza (via Internet), dalle simulazioni standard a quelle disegnate ad hoc per le aziende con esigenze molto specifiche. Quanto ai clienti-tipo, si tratta principalmente di aziende in fase di forte cambiamento, che devono rivedere la propria strategia, ridisegnare i processi interni, fondersi con una società acquisita di recente, riposizionarsi sul mercato. <A chi deve migliorare le capacità gestionali - è l'amministratore a fare questo esempio - proponiamo una simulazione in cui i partecipanti devono gestire un progetto complesso per un anno "simulato": dalla scelta dello stile di leadership da adottare nelle varie circostanze alla gestione dei conflitti tra i membri del team, fino al mantenimento della motivazione quando le cose non vanno bene>.

I destinatari. I "giocatori" dei corsi proposti da Learning Edge sono soprattutto manager, anche perchè le simulazioni aiutano a sviluppare alcune meta-competenze tipiche dei livelli dirigenziali: <Decidere razionalmente, valutare gli effetti sistemici delle decisioni, gestire gli esiti negativi di una decisione positiva e imparare dall'esperienza> sono quelle elencate da Robotti. Il costo dei corsi - ammette l'amministratore stesso - è <un 20-30% più elevato rispetto a quello di un'aula tradizionale, ma in compenso i tempi di training possono essere ridotti fino al 50% e gli obiettivi qualitativi vengono raggiunti il 30% più velocemente>.

Di concorrenti diretti, in Italia, Learning Edge non ne ha: <Nessuno, a mia conoscenza - conclude Robotti - propone le simulazioni su computer come strumento d'elezione per supportare il metodo esperienziale>. Il vero nemico da sconfiggere, semmai, è proprio il mondo della formazione tradizionale.