

Libro Bianco
della

**Banca della
Gratitudine**

Intestazione

Immaginiamo per un momento che, accanto alle banche che conosciamo, possa esistere una banca completamente diversa. Una banca nella quale non si depositano euro, azioni o obbligazioni, ma qualcosa che normalmente l'economia non sa contabilizzare: la gratitudine.

L'idea della Banca della Gratitudine nasce da una domanda molto semplice: quanto di ciò che siamo e possediamo oggi è realmente soltanto nostro? La risposta, se ci pensiamo, è sorprendente. Quasi nulla.

Ogni persona riceve qualcosa dagli altri. Una conoscenza, un'opportunità, un consiglio, una fiducia, un insegnamento, un gesto di generosità. Ma anche a livello giuridico. Ogni impresa nasce da una storia fatta di persone, famiglie, collaboratori, clienti, fornitori, territori e generazioni precedenti. Ogni innovazione è costruita sopra conoscenze sviluppate da qualcun altro. Ogni successo contiene una parte di ciò che abbiamo ricevuto prima ancora di poterlo restituire.

Eppure tutto questo patrimonio rimane quasi completamente invisibile nei nostri sistemi economici. Sappiamo registrare un debito finanziario, ma non sappiamo registrare il debito morale verso una persona che ci ha aiutato a diventare ciò che siamo. Sappiamo calcolare il rendimento di un investimento, ma difficilmente sappiamo misurare il valore prodotto da un insegnante che ha cambiato la vita di uno studente. Sappiamo attribuire un prezzo a un'azienda, ma non esiste una voce di bilancio capace di rappresentare pienamente la fiducia che un territorio ha costruito attorno a quella stessa impresa nel corso di decenni.

La Banca della Gratitudine nasce proprio per rendere visibile questa parte dell'economia. Non vuole trasformare la gratitudine in denaro e non vuole dare un prezzo ai sentimenti. Al contrario, parte dalla consapevolezza che esistono forme di valore che non devono necessariamente essere monetizzate per essere economicamente importanti. La gratitudine è una di queste. Essere grati significa riconoscere che una parte del nostro presente deriva dal contributo di qualcun altro. È quindi una forma di consapevolezza della nostra interdipendenza. Significa comprendere che nessuno costruisce veramente da solo.

Questa idea diventa particolarmente interessante quando viene applicata all'economia. Un imprenditore può considerare il proprio successo soltanto come il risultato delle proprie capacità. Oppure può riconoscere le persone, le opportunità, le competenze e il territorio che hanno reso possibile quel successo. La seconda prospettiva non diminuisce il merito dell'imprenditore. Lo rende più consapevole. Allo stesso modo, un'impresa può considerare i propri dipendenti semplicemente come un costo del conto economico. Oppure può riconoscere che dentro quelle persone esistono conoscenza, esperienza, creatività, relazioni e capacità che rappresentano una parte essenziale del valore dell'organizzazione. La differenza è culturale, ma le conseguenze sono economiche.

Un'organizzazione nella quale le persone si sentono riconosciute può generare relazioni diverse. Un imprenditore che riconosce ciò che ha ricevuto può essere più disposto a restituire. Un professionista che comprende il valore delle proprie relazioni può costruire una rete più solida. Una comunità che conserva memoria di ciò che ha ricevuto può diventare più capace di trasmetterlo alle generazioni successive. La gratitudine diventa così una forza generativa. È in questo punto che la Banca della Gratitudine incontra Slow Finance.

Slow Finance nasce dalla volontà di guardare alla finanza non soltanto come strumento di rendimento immediato, ma come una forma di allocazione del capitale capace di produrre valore nel tempo. Se il capitale finanziario può essere investito, fatto crescere e trasferito, la stessa logica può essere utilizzata per comprendere altre forme di capitale: il capitale umano, il capitale sociale, la conoscenza, la fiducia, la reputazione e le relazioni. La gratitudine può essere considerata proprio come una forma di capitale relazionale. Ma c'è una differenza fondamentale rispetto al denaro. Il denaro, quando viene trasferito, passa da una persona all'altra. La gratitudine, invece, può moltiplicarsi.

Una persona può ricevere un gesto di fiducia e, anni dopo, trasferire quella fiducia a qualcun altro. Un giovane può essere aiutato da un maestro e diventare a sua volta maestro. Un imprenditore può ricevere un'opportunità e trasformarla in opportunità per altre persone. Una famiglia può ricevere un patrimonio e scegliere di renderlo nuovamente produttivo per la generazione successiva. In questo senso la gratitudine non è soltanto riconoscimento del passato. È un investimento nel futuro. Da questa intuizione nasce il concetto di Banca della Gratitudine.

La metafora bancaria diventa allora particolarmente potente. Possiamo immaginare che ogni persona possieda un conto corrente invisibile nel quale, durante la propria vita, accumula ciò che ha ricevuto dagli altri. Non sono euro. Sono gesti, conoscenze, opportunità, fiducia, tempo, cura e relazioni. Sono depositi che spesso non sappiamo nemmeno di avere. Il problema è che, mentre una banca tradizionale ci comunica il saldo del nostro conto, nessuno ci ricorda quanto capitale relazionale abbiamo ricevuto e quanto ne abbiamo restituito.

La Banca della Gratitudine vuole aprire questa riflessione. Non per creare una nuova moneta, ma per creare una nuova consapevolezza del valore. In questa prospettiva si inserisce il rapporto con la Grateful Foundation, realtà che ha fatto della gratitudine uno dei fondamenti di una diversa concezione dell'economia e dell'impresa. Il suo lavoro parte dalla convinzione che l'economia possa essere interpretata in maniera più ampia, mettendo in relazione la dimensione umana, l'innovazione e la sostenibilità e cercando strumenti capaci di rendere visibile l'impatto generato dalle organizzazioni.

La Grateful Foundation ha sviluppato concetti come l'Economia Sferica, la Humanovability e il Grateful Balance, con l'obiettivo di superare una concezione dell'impresa limitata alla sola performance economica e di riconoscere le diverse dimensioni del valore che un'organizzazione può produrre. La Banca della Gratitudine può rappresentare, all'interno della prospettiva Slow Finance, un ulteriore passo in questa direzione.

Se la finanza tradizionale domanda quanto capitale possediamo, Slow Finance domanda come lo utilizziamo e quale valore produciamo nel tempo. La Banca della Gratitude aggiunge una domanda ancora più radicale: quanto del capitale che possediamo deriva da ciò che abbiamo ricevuto dagli altri? Questa domanda cambia il modo di guardare all'impresa. Un'azienda non è soltanto il risultato del capitale investito dai suoi proprietari. È anche il risultato di una lunga accumulazione di conoscenza, lavoro, fiducia e relazioni. Un'impresa familiare può essere considerata non soltanto come un patrimonio economico, ma come un patrimonio ricevuto da una generazione e consegnato alla successiva.

Un territorio non è soltanto un luogo nel quale un'azienda possiede uno stabilimento. È un ambiente che può aver formato le persone, costruito competenze, generato cultura e creato reputazione. Persino un marchio non è soltanto un bene immateriale. È il risultato di migliaia di esperienze nelle quali qualcuno ha scelto di fidarsi di quell'impresa. La gratitudine permette di vedere tutto questo. E vedere significa poter cominciare a prendersene cura. È qui che la Banca della Gratitude diventa interessante non soltanto come metafora, ma come possibile strumento culturale per l'economia. Potrebbe aiutare imprese, professionisti, istituzioni, scuole e comunità a riconoscere ciò che hanno ricevuto e a interrogarsi su ciò che intendono restituire.

Perché la vera domanda non è soltanto “quanto ho ricevuto?”. È: “Che cosa farò con ciò che ho ricevuto?” Questa è la differenza tra gratitudine e semplice riconoscenza. La riconoscenza può fermarsi a un grazie. La gratitudine, quando diventa cultura, può trasformarsi in comportamento. Ricevere conoscenza e trasmetterla. Ricevere fiducia e generare fiducia. Ricevere un'opportunità e crearne altre. Ricevere un'impresa e renderla migliore per chi verrà dopo. Ricevere un territorio e contribuire a preservarlo. Ricevere una comunità e restituirle valore. In questo senso la Banca della Gratitude non guarda soltanto al passato. Guarda al futuro.

La sua vera ricchezza non sarebbe costituita dalla quantità di gratitudine accumulata, ma dalla sua capacità di farla circolare. È proprio la circolazione che trasforma un gesto individuale in un fenomeno economico e sociale. Una persona ringrazia un'altra. Quella persona, sentendosi riconosciuta, è più propensa a riconoscere qualcun altro. La fiducia genera fiducia. La cura genera cura. La conoscenza genera nuova conoscenza. L'opportunità genera nuove opportunità. La gratitudine genera altra gratitudine. Si crea così una forma di interesse completamente diversa da quella finanziaria. Un interesse che non si misura soltanto in percentuale, ma nella capacità di moltiplicare il valore ricevuto. È questo il possibile significato più profondo della Banca della Gratitude.

Un'economia non è fatta soltanto di ciò che scambiamo. È fatta anche di ciò che riceviamo, riconosciamo e restituiamo. La finanza tradizionale ha costruito strumenti sofisticati per amministrare il capitale monetario. La nuova economia dovrà imparare a riconoscere anche il capitale invisibile che rende possibile quello stesso capitale monetario. La Banca della Gratitude nasce da questa intuizione. Non vuole sostituire le banche. Vuole ricordarci che, prima ancora del denaro, esiste una ricchezza dalla quale ogni economia dipende: la capacità degli esseri umani di riconoscere il valore ricevuto e trasformarlo in nuovo valore per gli altri. Forse, allora, la domanda più importante che possiamo porci alla fine di ogni

giornata non è quanto abbiamo guadagnato. È quanto abbiamo ricevuto. E soprattutto: quanto di ciò che abbiamo ricevuto siamo riusciti a restituire e a moltiplicare. A far fruttare.

Molto bene, ora però ti il piano operativo.

Da anni nel ThinkTank-U del "Circolo dell'innovazione" abbiamo sperimentato praticamente come applicare la BogU, ovvero in inglese la "Bank of Gratitude U-generation". Con il mio amico Simone Landi abbiamo definito il significato della U, e con Matteo Barale che costituì l'associazione culturale ù, ma anche con la U Theory abbiamo trovato diverse risonanze. Il concetto base è: diventi socio del ThinkTank-U, quindi entri a far parte della U-Generation, la generazione del tu, del noi. Da socio, diventi correntista della BugU, il registro che tiene traccia del libro soci, appartenenti appunto alla filosofia ed allo spirito della U-Generation. A qual punto, ti viene associato un token, un identificativo univoco, ti viene dato un soldo, è un simbolo, un talismano che puoi portare sempre con te. Sarebbero le monete doro che vengono usate nel film John Wick per scambiare il valore, hanno un valore universale, ti serve un favore? Una moneta doro. Te ne servono due, qualunque cosa sia, due monete doro. Magari per te quel che ti serve è differenza tra la vita e la morte, magari per chi te la deve fornire, è un niente, ne ha in abbondanza se non in sovrappiù. Il punto è un altro però, innescare una dinamica di nudging collettivo, in una comunità di gente per bene, che si aiuta a vicenda, e si scambia favori, a fronte dei quali, riceve dei Graz, grz, una valuta digitale che ha valore unitario convertibile come una stabile Coin con un tasso di conversione di 0,01€ ancorata all'euro. Puoi comprare dei grz, versando una donazione da 100€ alla BogU ed indicando per quale progetto desideri destinare la tua donazione, e ricevi un grz, oppure, scambi favori, aiuti ad aiutare un amico, e ricevi un grz per questo. Come correntista, la banca, anziché aprirti un conto su cui versare dei soldi veri, ti permette di caricare la tua nota spese, inerente al tuo progetto, o ai tuoi progetti che hai come sogni nel cassetto che ti servono a realizzarti, a capire chi sei a dare senso alla tua vita. Magari non troverai mai nessuno disposto ad aiutarti, ma inizi a metterti in cammino. Non sei mosso da una logica speculativa, inizi a far qualcosa a cui tieni e inizi a sostenere delle spese per realizzare quel progetto. Poi, carichi gli scontrini, la nota spese si accumula in un castelletto abbinato al tuo conto, diviso mese per mese. A fine anno avrai un certo ammontare di soldi che avrai anticipato. Non te ne fai niente, ma ti aiuta a tenere sotto controllo quel che stai facendo, ed essendo la Banca un'istituzione terza a tener traccia del rendiconto, puoi periodicamente andare da amici, conoscenti, parenti, stakeholder sensibili al tuo progetto e condividere i traguardi raggiunti, o i passi fatti, o gli errori e le lezioni imparate e puoi mostrare quanti soldi hai già anticipato e dovuto spendere. Questo non implica che le persone che ti ascoltano debbano rimborsarti o aiutarti o finanziarti, la loro attenzione, il tempo che ti dedicano, il calore umano che ti donano è il bene più prezioso che ti possono dare. La riprova sociale, il riconoscimento, il farti sentire visto e degno di essere ascoltato. Ma può anche capitare, che decidano di aiutarti anche finanziariamente donando alla BogU dei soldi veri, da destinare al rimborso parziale di quanto hai già anticipato per il tuo progetto. Questo può essere ripetuto in eterno. Si spera, certo che prima o poi tu riesca a svoltare, avvi una attività davvero e guadagni abbastanza soldi da avere utili e margini interessanti che ti permettono di donare a tua volta ad altri progetti di altri soci-correntisti

della banca. E i soldi veri che ti hanno dati i tuoi sostenitori? E tutto il tempo, l'attenzione e i favori che ti hanno fatto? Tutte donazioni. Non c'è diretta reciprocità, non c'è rimborso o do-ut-des. Chi da a te, ottiene un grz, che può spendere a sua volta nella comunità chiedendo un favore e pagando a sua volta il favore con il grz ricevuto da te. Oppure, chi ha più Grz viene invitato a delle cene, degli eventi riservati, a dei corsi di formazione gratuiti, dei weekend gratuiti ecc. Insomma, si fa capitalismo, ma riconoscendo la pluralità del capitale, e usando il capitale finanziario come mero strumento per far fiorire e prosperare gli altri tipi di capitale.

Con la mia amica Anna Franchi, laureata in psicologia a San Francisco, abbiamo quindi fatto un lungo lavoro di riflessione e reverse engineering ispirati dal premio nobel per l'economia, Mohammed Yunus, se la BogU ti deve aiutare a realizzare i tuoi sogni nel cassetto, allora è meglio che sia attivo un servizio di Coaching. Semplice no?

Si ma che tipo di coaching? Beh sicuramente per iniziare può far bene qualsiasi tipo di coaching, certo meglio se erogato da un coach certificato, ancora meglio se ha conseguito i tre livelli di certificazione PNL, ed ancora meglio se è un Real Result Coach che oltre alla teoria ed alla pratica professionale di tirocinio ecc, è dovuto mettersi anche nei panni di Menthor, tutor, istruttori ecc ed ha dovuto sostenere delle prove pratiche, delle sfide vere, come sopravvivere una settimana in un bosco senza cibo, o come preparare e correre una maratona, e vivere in posti bellissimi, come New York, Londra, Dubai ecc.

Poi ci siamo detti, si ma andiamo oltre, un enorme aiuto verrebbe dato se riuscissimo a coniugare questo con la pratica della Leadership Adattiva, e far adottare la corretta grammatica ai nostri soci/correntisti. E sarebbe fantastico creare una comunità di pratica, e di co-evoluzione. Abbiamo poi maturato nel tempo il Modello S.L.O.W. a differenza del codice genetico del coaching tradizionale che si basa sul Modello G.R.O.W.

Abbiamo poi pensato di integrare ciò con la teoria dell'Economia Sferica, dello Slow Finance e della TEAL Organization. A quel punto, per i non addetti ai lavori, abbiamo fatto tanti paroloni, ma in pratica, se la banca mette a disposizione dei facilitatori che affiancano la comunità di soci/correntisti, tutti vivono meglio e con più eleganza.

Abbiamo poi analizzato un altro problema enorme, quello della depressione e dei suicidi. Sembra incredibile, ma la maggior parte delle persone che lavorano, non stanno facendo qualcosa che li soddisfi. Non si realizzano, ed anzi, vivono di paure ed ansie per il futuro. Si alzano come degli zombie, si stordiscono di alcool o droga, mangiano in modo sregolato o si piazzano sul divano ad aspettare la prossima sessione di lavoro, manco fossero dei carcerati. Ci sono tantissimi giovani poi, che non hanno idea di cosa fare nel loro futuro. Sono completamente allo sbando, bombardati dai social media di continui stimoli e da riferimenti sociali completamente sbagliati. E non c'è nessuno che li ascolti, che li capisca, con cui hanno piacere di confidarsi. Si chiudono nella loro bolla informativa, mangiano da soli, si isolano, traggono soddisfazione dalle serie tv e dal leggere i fumetti.

Si calcola che ci sia un esercito di nullafacenti, non studiano e non lavorano, ma sono ancora in quella fascia di età in cui sono a carico di altri, dei genitori o dei nonni. Vivono in contesti urbani degradati o periferie urbane o agricole, in cui il continuo arrivo di extracomunitari rende problematico la vita sociale tipica delle comunità di un tempo. Gli

oratori non svolgono più il ruolo di collante sociale di una volta, e lo sport non è più la valvola di sfogo di un tempo. Si guardano i video musicali di tendenza su YouTube e finiscono per imitare il gregge, che sempre di più ammicca a riferimenti culturali islamici e di ricchezza, di spacconaggine, ed il fenomeno dei maranza è sempre più diffuso. Iniziano pure a prendere le sembianze di quel fenotipo, per mimetizzarsi, per piacere alle ragazze, per farti i figli, perché la moda è fatta dalla media numerica di persone che frequenti o che sono presenti nella tua comunità.

Rimane sconcertante però il numero di suicidi. Si calcola che ce ne siano due al giorno, ma altri studi stimano uno ogni due ore. E questo solo in Italia. Persone sempre più in ansia sociale, che soffrono e che non sanno come fare, che sono completamente impreparate, che non hanno riferimenti, che si vittimizzano e seguono circuiti mentali di credenze che si auto-rinforzano in spirali negative sempre più travolgenti.

La BogU e Slow Finance vuole occuparsi anche di questa piaga sociale e fare prevenzione, perché una persona allo sbando, non ci è nata, ci è arrivata, ci è giunta. Ha fatto tantissime scelte sbagliate, e soprattutto la società intorno a se, non era una comunità di persone che si aiutava ad aiutare un amico. Se invece si è cresciuti o si vive in una comunità in cui la convivialità, l'affetto, la visione del futuro è permeata dalla speranza, dall'ottimismo e dalla fiducia, allora tutto cambia. Se ci si sente impegnati a realizzare un sogno, un progetto in cui si crede, qualcosa che ti realizza, non stai a guardare le ore, non stai a guardare la fatica, non stai a guardare se stai guadagnando o perdendo dei soldi, ti stai solo impegnando a rendere questo mondo, un posto migliore, per te, e per gli altri.

La BogU vuole fare esattamente questo, occuparsi di facilitare, semplificare e con una spinta gentile, un nudge, spingere le persone di un gruppo, di una azienda, di una comunità a fare la differenza nell'aiutarsi ad aiutare un amico.

Certo il programma BogU può anche essere declinato internamente ad una scuola, ad una azienda, ad un monastero, a qualunque sotto gruppo sociale. Non c'è bisogno di aderire al gruppo ampliato dei soci/correntisti della U-generation.

Un caso applicativo di esempio. Slow Finance in azione.

Mi son messo in testa di rilanciare la cantina di vino della mia famiglia. Di collaborare con mio nonno Sergio, a far ripartire la cantina e condividere il sogno di vederla in prosperità. In famiglia sembra che nessuno ci creda, oltre a me e nonno, tutti sono spaventati da cosa implichi, dai costi, dagli imprevisti, dalla fatica e soprattutto dal doversi chinare e sporcarsi le mani. Ci sono i ragni, gli insetti, e la campagna è sinonimo di regredire, non c'è progresso, non è cool, non è contemporaneo.

Son partito così da capire bene cosa avesse in mente mio nonno, e gli ho chiesto di fare un bel video insieme in cui spiegarlo a tutti, in famiglia. Abbiamo poi messo per iscritto il sogno, facendo una sorta di protocollo di S.L.O.W. coaching, lavorando soprattutto sulle motivazioni intrinseche, sul senso, il significato senza stare a mettere troppo l'attenzione sul piano attuativo, ma focalizzando bene il risultato finale, e quali dovessero essere i valori che ci avrebbero guidati a realizzare il sogno.

Dopo di che abbiamo chiesto aiuto, e abbiamo ricevuto tante sorprese, belle e brutte. Abbiamo ricevuto aiuto da persone che non ci aspettavamo, non ci sarebbero neanche mai venute in mente, e invece. Ed abbiamo ricevuto porte chiuse e discussioni faticose con persone che non ci saremmo mai aspettati ci avrebbero messo i bastoni tra le ruote. Abbiamo scoperto aspetti latenti che non stavamo curando, doti inesprese, potenzialità nascoste. Era tutto lì, sotto il nostro naso. Bastava iniziare a mettersi in cammino.

Ma non potete immaginare, il senso di integrità, di unione di complicità che ancora ora provo nel pensare a mio nonno, anche se ora non c'è più. E questo perché sto continuando a provarci, testardamente, caparbiamente, piano piano, cado e mi rialzo e riprovo e riparto, e continuo ad andare in quella direzione.

Ad un certo punto ho capito che la chiave di volta era partire dalle persone a noi più vicine, e quindi sono andato dalla Nonna Irene, la moglie di nonno Sergio Fantolino e le ho detto cosa stavamo facendo e cosa avevamo in mente. Le ho detto anche che avevo investito già ben 700€ e che non volevo che nonno ci mettesse dei soldi. Lui ci stava già mettendo tanto, la cultura, i contatti, il nome, la credibilità personale, le relazioni con i fratelli ecc. Chiedo a nonna se le andava di contribuire e mettere anche lei qualcosa, simbolicamente ma volevo fosse annoverata tra i soci co-fondatori del rilancio della cantina. Nonna non ci pensa due volte, senza farsi vedere da mia mamma, la volta successiva che la vado a trovare, prima ancora di salutarmi, mi allunga 100,00€ tutti arrotolati in mano mentre mi viene in contro per salutarmi. Rido tantissimo, le spiego che non c'era niente da nascondere ed anzi, l'avrei scritta sul registro. Allora un po' stupita e stranita, mi chiede conferma. Dopo di che vado dall'altra nonna e ripeto le stesse cose, e lei mi fa una domanda che mi spiazza un po', mi chiede, quanto ti ha dato l'altra nonna? Perché? Perché voglio mettere il doppio. Eh no, nonna, non voglio io, voglio che mettiate non più della stessa cifra che ha messo l'altra. Niente da fare allora non ti do niente.

A discussione finita, mi dà anche lei 100,00€ e scrivo che anche lei è tra le prime ad aver investito nella cantina, o meglio, ad aver donato tramite la Banca della Gratitude 100€ nel mio progetto e di mio nonno.

A quel punto, solo dopo esser prima passato dai nonni, vado da mia mamma, che precedentemente si era indignata dell'idea, e dopo che le dico che ho già investito 700€ io, o meglio, speso, e che le due nonne avevano donato 100€ a testa, le chiedo se anche lei vuole essere tra i soci co-fondatori, a quel punto le aggiungo che la quota minima è 50€, e lei subito mi dice allora che ne avrebbe messi 150€, per lei e anche per i miei due fratelli. Ma no, mamma, questo vale per te. Niente da fare. Anche per i miei due fratelli, come regalo della mamma.

A quel punto sono andato dallo zio Paolo, stessa storia, neanche finisco di parlare e mi allunga 100€ pure lui. Ovviamente non a me, ma tramite la Banca della Gratitude, contribuisce a rimborsare parte di quello che ho già anticipato con la sua donazione. Certo il valore simbolico e reputazione e di soddisfazione personale per venir citato tra i soci sostenitori non ha prezzo.. per tutto il resto c'è Mastercard, no?

Ebbene, vado dai miei fratelli e dalle mie cugine, niente. Loro non sono interessati a partecipare, anzi, mi guardano pure come fossi un marziano. Sparisci.

Capisco che anche per istituzionalizzare la comunicazione e il dialogo in famiglia dell'argomento è meglio coinvolgere anche altre persone, amici, esterni alla famiglia, in questo modo il tutto diventa più vero, più formale, bisogna parlare dandosi del lei, superando la soglia del tipico lessico familiare che semplifica ed elide tante sfumature.

Alcuni amici iniziano a mettere chi 50, chi 100, chi 200, e la differenza inizia a vedersi nei consigli che mi danno, ma soprattutto in chi sono queste persone. È incredibile ma Francesco Farinetti mette 200€ ad un certo punto. Rimango stupito e molto contento ovviamente. Anche Lapo Elkann si compromette con una quota. Gegio, Gian Gherardo Aprile, Fabrizio Cecioni, Simone Russo ecc tutti amici, ma anche competenti professionisti nel loro ambito.

La cosa va avanti così quando Giovanni Taut, sentendo il mio progetto dice voglio darti una cosa più importante dei soldi, ho due barrique che non uso, due botti nuove, che a valore commerciale valgono 2.000€ l'una. Ma non solo, voglio anche mettere 300€ perché così una parte del vino che ci metterai in futuro dentro, sarà mio. Spiego a Giovanni che non è così che funziona, che non posso abbinare un corrispettivo diretto, se no non si tratta più di una donazione ma di una compravendita o di una compartecipazione e la cosa cambia sostanzialmente in termini fiscali e per l'agenzia delle entrate.

Bene, tutto continua bene, poi arriva Edoardo Castelli, e anche lui mi mette in difficoltà, mi chiede: sì, ma non posso mettere 50.000€? Eh... no.. non so, non saprei. Facciamo così, dai qualcosina ora, di meno, ma così contribuisce e partecipa al progetto quando poi sarà più matura sia la BogU che il progetto valuteremo come farti investire i soldi a quel punto, in un progetto d'impresa, ma ora i tempi non sono maturi.

La questione è andata a finire che nel nel 2022 Zio Luciano muore, diamo continuità alla sua azienda agricola tramite mia mamma costituendo i Tenimenti Fantolino di Silvana Angela Fantolino, caricando sul fascicolo agricolo parte dei vigneti di famiglia e conferendo le uve della vendemmia in conto vinificazione alla cantina Borgono di Barolo, la più antica cantina fondata nel 1761, prestigiosissima, famosissima, buonissima. Miracolo assoluto, serendipity, mai successo nella storia della cantina più vecchia di Barolo che vinificasse conto terzi.

Passano gli anni, e succedono altri miracoli, probabilità 1:1.000.000 o anche meno, trasformiamo l'azienda di mamma in Tenimenti Basei Fantolino dei Poderi Prunotto Fantolino di SAF quando riusciamo a unificare la proprietà di case e terreni dopo che son mancati anche nonno Sergio e lo zio Bruno, dopo che una comunità di 6 eredi era diventata comproprietaria. Un miracolo praticamente. Ci sono proprietà indivise che dopo anni vengono vendute all'asta dopo che cadono a pezzi. Nel frattempo, un'altra serendipity

pazzesca, scopriamo o meglio io mi rendo conto che nell'albero genealogico di famiglia, un'altro nipote di mia nonna Irene, è l'amministratore delegato del gruppo Da Vittorio, il famoso ristorante stellato più importante d'Italia. Tre stelle. E gestisce non solo quel ristorante ma ne ha ben 80 in gestione in tutta Italia. Le mense aziendali delle più importanti banche d'affari presenti e le più importanti aziende, lo stadio della Juventus, e ora anche quello di Milan ed Inter. Anche lui si rende disponibile ad una offerta.. che pareva non si potesse rifiutare, e invece, gli altri cugini hanno fatto muro e contro muro, ed è saltato tutto per un fraintendimento colossale. Il cugino Fabio, non credendomi, e pensando che mi fossi inventato tutto, credendoci dei pezzenti e soprattutto avendo accumulato tutto il discredito possibile su di me, blocca qualunque comunicazione con noi, dopo che io ho riferito in totale buona fede e un po' di tristezza l'offerta del cugino di Bergamo e della Famiglia Cerea a comprare tutto. Niente da fare. Per me è stata una fortuna pazzesca. A cui non avrei mai pensato. In pratica la mancanza di fiducia era tale, che ha rifiutato un affare per se stesso. Ora non avrei potuto salvare la cantina e rilanciarla ed i soldi dell'eredità sarebbero stati divisi tra tutti gli eredi. Invece, così non è stato, ed ora sono l'unico proprietario della proprietà indivisa, case e vigneti, in un sito UNESCO, con un cognome storico piemontese, produttori di vino dal 1700 ed un panorama paradisiaco. Pazzesco.

Siamo quindi arrivati a costituire una mia azienda agricola chiamandola Poderi Prunotto Fantolino, richiamando i cognomi dei parenti che costruirono effettivamente la cascina vecchia e scavarono la cantina, ed ad avviare un'attività di affittacamere in collaborazione con dei miei amici ed a dar vita allo Slow Finance UNICO International Campus all'Annunziata di Costigliole d'Asti. A breve arriverò ad ottenere il rinnovo dell'autorizzazione ASL per il locale di stoccaggio il che mi permetterà di andare in Coldiretti ed aprire il registro di cantina, dopodiché potrò finalmente ritirare le bottiglie da Borgogno, etichettarle ed averle da vendere come mie.

Nel percorso è stato inestimabile ed impagabile l'aiuto che ho ricevuto di ogni tipo, soprattutto morale, simbolico, strategico dai vari amici che hanno deciso di aiutarmi e tenermi partecipe o meglio, di sentirsi partecipi del mio progetto, per loro è stato un po' come vedere le puntate successive della serie tv. Con la grande differenza che mi hanno reso felice, e che si sono bevuti un po' di vino buono, per assaggiarlo, (alcuni di loro) e molti di loro son venuti a vedere il bel panorama che c'è a Costigliole d'Asti dai Poderi Prunotto Fantolino.

Che splendida storia. E non è finita qui.

A breve contatterò tutto i donatori, li convocherò in cantina, e con le bottiglie etichettate, gli farò sapere le ultime novità e li ospiterò a vita nel mio resort / a casa mia, ovviamente, ma gli darò anche la possibilità di ricevere gratuitamente delle bottiglie di vino, o di poter investire nel progetto della cantina, magari con uno sconto sulla valorizzazione rispetto a soci investitori che entrano dopo, e diventare soci di una SRL. L'obiettivo a quel punto diventerebbe più ambizioso, allargare i vigneti, con un amico avvocato magari mettere insieme le forze, e valorizzare i suoi 23 ettari a Barbaresco ecc e si userebbero i soldi solo dopo che tutti gli altri capitali sono stati adeguatamente fatti fruttare, e servono proprio solo i soldi per moltiplicare i risultati.

Questo è il tipo di impresa che sogno per il futuro, che immagino per un futuro migliore. Non l'esempio dato da Y combinator, iper competitivo, iper estrattivo, dove ti spronano a fare una startup unicorno (da miliardi di dollari), calcolati in modo artificioso, su carta, con negoziazioni aggressive ed acquisizioni senza pietà, che mirano alla exit o a quotarsi in borsa, grandi progetti, votati al mito della "disruption" ecc

No io intendo progetti umani, che danno senso e significato alla vita delle persone che cercano di realizzarle e che fanno bene alla comunità in cui operano, che fanno rivivere posti e tradizioni antiche, identità e storie familiari.

Questa è Slow Finance.

Il primo progetto su cui abbiamo sperimentato la BogU in realtà fu quello su Altes, per il totale riciclo e riuso di terre rare, tramite l'azzeramento ed il trattamento delle scorie secondarie di alluminio. La prima donatrice fu Alisa Shydow, Head of Innovation del Campus di Torino dell'ESCP. Donò addirittura 35€ alla cieca.

Un caso applicativo di esempio. Economia Sferica.

Guardando la stessa cosa da un'altra prospettiva, emerge un'altra questione, che è più legata al concetto di "Economia Sferica" promosso dalla Grateful Foundation ed ideata dal suo presidente, Oscar di Montigny.

Oscar è stato Presidente di una Banca vera e molto innovativa, capo del marketing della comunicazione e dell'innovazione di una delle più famose e rispettabili banche italiane, Mediolanum ed ha avuto molti anni di esperienza nel fare ricerche e conferenze in tutto il mondo. Milioni e milioni di euro da gestire ogni anno. Miliardi in gestione come banca.

Il suo, a mio avviso è il perfetto esempio di ricerca eco-tero-dossa, non riconosciuta dall'accademia e non quantificabile come ricerca scientifica oggi, ma che secondo me invece dovrebbe esserlo e che sarà al centro del progetto accademico di UNiCO, l'Università Internazionale di Scienze Correlative, che finché non potremo definirci "Università" riconosciuta dal Ministero, chiameremo "Universalità Intenzionale Correlativa" e sarà il tema centrale e sotteso allo Slow Finance UNiCO International Campus dell'Annunziata di Costigliole d'Asti press i Poderi Prunotto Fantolino.

Oscar di Montigny, ha teorizzato l'Economia 0.0 e poi ci ha parlato di Humannovability, una direttrice a tre fattori che unisce umanesimo, innovazione e sostenibilità. Bene, credo che l'effetto, la conseguenza, la proprietà emergente dell'Economia Sferica sia lo Slow Finance, e viceversa, che la premessa la necessaria, l'impostazione architettonica perché ci sia Slow Finance è data dall'implementazione dell'Economia Sferica.

Non è facile per chi non ci conosce, comprendere le nostre gelosie, amicizia e continui aiuti reciproci. In sostanza credo che ci vogliamo bene, siamo entrambi autentici, e sinceri nel parlarci. Ma anche altrettanto desiderosi di indipendenza ed evitiamo attentamente che l'autorità di uno si appoggi sull'altro o viceversa. Lui proviene da un mondo di destra, liberale, ha fondato la prima Corporate University aziendale in Italia, la Mediolanum Academy, ha scritto un bel libro dal titolo "Il tempo dei nuovi eroi", poi un'altro che non mi è piaciuto molto, ma che il titolo mi ha subito molto attirato mandato alle stampe come "Gratitudine" e poi un'altro insieme al mio amico Oscar Farinetti "6x2, lezioni di marketing da due guru del Marketing" o qualcosa di simile. Libro che ho trovato FAN TAS TI CO!

Li consiglio comunque tutti e tre, ed è fatto molto bene anche l'ultimo che ha scritto del suo viaggio solitario in Asia. Il punto centrale su cui non siamo d'accordo però sta nel fatto che io cerco di smontare il suo impianto teorico e di rimontarlo a modo mio, lui mi chiede gentilmente di farmi i cazzi miei, e di non mettere le mani dove non mi viene chiesto.

Viceversa, lui non conosceva il movimento Slow, e se non per sentito dire non conosceva Carlin Petrini. L'ho portato io a Pollenzo, a visitare la Banca del Vino, a pranzo all'Agenzia di Pollenzo e all'Università di Scienze Gastronomiche. Penso gli sia piaciuto molto, ma penso anche non abbia colto nel profondo lo spirito e l'essenza del messaggio Slow. Con noi c'era Gabriele Cena ad accompagnarci e farci da guida privata. Da lì siamo poi andati nelle cantine di Fontanafredda ospiti di Oscar Farinetti per un confronto privato, e per berci un buon bicchier di vino, ovviamente Barolo. Dalla pubblicazione del loro libro non avevano più avuto occasione di trovarsi. E' stato molto bello, e mi rendo conto che sto parlando di due persone che stimo e a cui voglio molto bene, ma che sono anche due persone ben definite e "fatte" nel loro mondo. Lì si potrebbe definire dei personaggi. Vivono da anni sulla cresta dell'onda della ribalta italiana.

In questi anni da azionista Exor, credo di aver capito una cosa fondamentale. Una cosa che ho compreso appieno quando con il "Circolo dell'innovazione" ho iniziato a mettere in pratica quel che stavo iniziando ad imparare, mettere insieme i puntini, collegare le informazioni sparse, come direbbe Alessandro Baricco nel suo libro i Barbari, a vedere il movimento complessivo dell'animale, non solo lo spostamento di una zampa, l'apertura di un occhio, il movimento della coda, ma comprendere che erano tutti connessi e che c'era un macro movimento che dava senso ad una moltitudine di eventi nebulosi e sparsi nel tempo.

Era quello che mi diceva il Prof. Valter Cantino nelle sue lezioni di Corporate Governance all'Università, e lo dice anche in modo abbastanza esplicito John Elkann in un bel podcast su Spotify, quello in cui viene intervistato dal fondatore di LinkedIn, in cui spiega che gran parte del suo lavoro era dato dal modo in cui filtrava le informazioni, le verificava e le valutava. La Corporate Governance, serve per lo più a quello. A definire chi è il responsabile di quale decisione, e definire le logiche di governo del flusso di informazioni. Parlare di Economia Sferica per me non è scollegato da questo, perché se non guardiamo i dati riguardanti le esternalità negative, che la nostra organizzazione genera, le conseguenze, l'impatto, se non misuriamo la carbon foot print, e tanti altri aspetti.. e ci concentriamo solo su KPI indicatori che riguardano solo il fatturato, il margine, la crescita, l'utile ecc non puoi che far sensibilizzare tutta l'organizzazione su quegli indicatori.

Tante cose sono già state fatte in questa direzione, e forse anche fin troppe, dalle relazioni non finanziarie, ai bilanci di impatto, agli indicatori ESG, alla CSR, la Corporate Social Responsibility ecc tutte cose che possono essere “domate” da esperti consulenti o riformulate in modo tale da relativizzare la prospettiva da cui misurarle o considerarle.

Ciò che propongo ad Oscar e che gli ha subito fatto alzare le antenne è ovviamente la Banca della Gratitude, ma io intendo una precisa sequenza di meccaniche comportamentali e schemi di gioco, lui penso sia attratto dall'effetto marketing. D'altronde, lui aveva davvero una banca, ed ha già scritto un libro dal titolo “Gratitude”... niente di più facile. E l'altra cosa, che io abbino ovviamente alla BogU è lo Sferogramma, ovvero un modello di gestione organizzativo che anziché essere piramidale è sferico. E anche qui sembra quasi uno scherzo del destino ci sovrapponiamo alternando le posizioni su cui siamo vicini, lui parla di Economia Sferica, io di modello di governance sferico, appunto lo Sfero-gramma. Ma anche qui, quando entravo nel dettaglio di cosa significasse, e volesse dire, sarà la diversa estrazione culturale professionale, mi pare non ci capiamo.

Il vero nodo però della nostra incomprensione sta nella sfera. Lui ne parla come un oggetto pieno. È sfera una geometria fatta di punti tutti equamente distanti dal centro, distribuisce equamente la pressione ecc. Io sostengo invece, che bisognerebbe seguire la genealogia evolutiva dei modelli teorici dell'economia. Partire dal modello lineare infinito, quello tipico dell'economia estrattiva che pensa che le risorse siano infinite o che le conseguenze di tale atteggiamento non debbano riguardare gli attori dell'economia attuale, e che via via che si porranno degli squilibri dei problemi ecc verranno poi risolti da altri “capitalisti turbo estrattivi” e comunque la risultate sarà una crescita costante lineare infinita. Storicamente, dopo almeno il Club di Roma degli anni '70 un'altro modello ha iniziato ad affermarsi, quello che poi ha portato al concetto di Green ed economia circolare, la famosa “Circular economy”. Ed Oscar (Di Montigny) la sa spiegare meglio di me. Riciclo, Riuso, R.. ecc

Dopo di ché, molto apprezzata dal mondo Slow, è la teoria dell'Economia della Ciambella, che mette in un rapporto dinamico l'equilibrio che va misurato e mantenuto tra i fattori interni ed esterni all'azienda. Pone l'accento sull'ecologia integrale e sulla responsabilità ecosistemica dell'azienda, dell'imprenditore, dei suoi dipendenti e clienti.

Certo ci sono poi una miriade di altri riferimenti, dall'Economia Civile di Zamagni in poi solo per citarne una, ma eviterei tutti i rigoli non particolarmente famosi o rilevanti. Luigino Bruni ha dato un grosso contributo nei suoi scritti, ma fermiamoci qua. Secondo me la genialità dell'Economia Sferica di Oscar di Montigny sta nel prendere l'Economia della Ciambella e renderla dinamica. Prendere cioè la ciambella e farla roteare, abbastanza velocemente da ottenere così una sfera, e poi prendere quella sfera e farla rivoluzionare e ottenere così un'altra ciambella più grande. E così via all'infinito, sia nel più grande che nel più piccolo.

Questo ci permetterebbe di far due cose fantastiche: la prima, collegarci alla teoria di Federico Faggin, e sbordare nella fisica classica e quantistica, quindi determinare che l'Economia ovviamente, come si insegna anche all'università si distingue tra micro e macro. Ma applicare la logica di Faggin ci pone inevitabilmente nel campo della correlatività, che poi significa banalmente dire che ogni cosa è correlata a qualcos'altro. Ciò che ad un certo livello può essere visto o interpretato da alcuni come un effetto positivo, ad un'altro livello

potrebbe essere visto o interpretato diversamente, come negativo. Inevitabilmente il mercato è fatto da chi compra e chi vende, e il margine, se c'è proviene da qualche parte, ovvero da una vendita o un acquisto che lo ha generato. Certo ci sono i cosiddetti "fattori produttivi" ma non solo.

Seconda grande operazione che ci permetterebbe di fare, il partire dall'economia della ciambella, è di armonizzarci con la visione della chiesa. Cioè di porre il centro di quella sfera un vuoto, cioè un mistero. Cioè, per chi crede, Dio. Per chi non crede, quel che vuole. Tenendo invece la sfera come "piena", il centro diventa un punto specifico, fisso, definibile. E per come capisco la dica Oscar, il centro è dato dall'uomo. (O la donna che sia). Ma questa è l'essenza di una visione antropocentrica. Ciò che fa bene all'uomo allora va bene. Come la mettiamo con, ciò che fa bene ad una certa categoria di uomini e non fa bene ad un'altra categoria? E così via. Oltretutto tenendola piena, la dimensione quella è. E nella dinamica del tempo, quella rimane statica o disegna rotolando nel flusso dello spazio tempo una spirale, roteando. Benissimo.

A me piace molto di più l'idea che la sfera sia un effetto ottico, dovuto dalla rotazione della ciambella, ovvero dall'equilibrio di diversi fattori interni ed esterni in dinamica, sia per via della rotazione che della rivoluzione che della dimensione data dal livello di prospettiva che dalla dinamica spazio temporale. Ma d'altronde l'ha inventata lui, ed è come piace a lui.

Penso poi che Slow Finance non possa che essere un effetto, una conseguenza, di qualunque cosa non per forza dell'Economia Sferica. Che Slow Finance ovviamente non centri assolutamente niente con investire lento, o fare finanza lentamente. Assurdo, palesa solo l'ignoranza di chi non capisce e non approfondisce la cultura del movimento Slow.

Slow, ricordo significa profondità, qualità, organicità, biologia, ecologia. L'opposto di quello che Mac Donald's metteva in campo con suoi panini fatti di materie prime ottenute da un'industria che processa i cibi, li colora, li riempie di chimica, li snatura e standardizza l'estetica, quindi le culture, quindi l'industria e la filiera e che determina un monopolio, che ammazza la biodiversità, le culture secolari che hanno portato al miracolo dei cibi che l'umanità produce e cucina e prepara con amore in tutto il mondo e con la dignità di chi ha compiuto gli sforzi e gli investimenti per ottenere quelle culture.

Torniamo al nostro esempio però, Banca della Gratitude cosa centra con l'Economia Sferica? Secondo me centra molto, perché nella dinamica della sfera, otteniamo tre direttrici che ci permettono di orientarci negli eoni dimensionali prodotti. (Alternanza di sfera e ciambella di volta in volta su scale dimensionali differenti che contengono il livello inferiore all'infinito). Le tre direttrici diventano: "senso, direzione e significato".

Se così fosse, e se le persone che lavorano nel mondo, seguissero questa bussola di "senso, direzione, significato" e si impegnassero in qualcosa in cui credono, allora sarebbero più felici, soddisfatti, sereni. Invece di essere frustrati, arrabbiati, inaciditi. Di lavorare per i soldi, per ricevere uno stipendio, un salario o criticare il sistema e protestare e manifestare contro il sistema inventando fantasie e teorie molto creative nell'immaginare complotti o finire vittime di predicatori o politici di destra o di sinistra.

Se le persone fossero soddisfatte, felici, contente del senso di ciò che stanno contribuendo a costruire, del significato che danno alle loro azioni, e della direzione che stanno seguendo nel loro percorso di vita professionale, molte cose sarebbero diverse.

La Banca della Gratitude non intende sostituire gli istituti di credito / debito bancario che dominano la finanza internazionale, intende affiancare questo sistema. La BogU vuole aggregare gli appartenenti alla U-generation, la Generation del tu, del noi. Ed intende innescare un'ingegneria relazionale di aiuto reciproco, nello stile preciso di "aiutami ad aiutare un amico".

Crediamo nella gradualità di questa rivoluzione gentile che stiamo teorizzando, crediamo nella necessità di praticare esercizi di leadership adattiva, e di distinguere bene la narrativa ignorante e travisante sulla Leadership dalla sua etimologia proposta dall'Università di Scienze Politiche Kennedy di Harvard, ovvero quella portata in Italia dall'Adriano Olivetti Leadership Institute.

Se uno dipendente lavora per necessità va benissimo, se sta facendo temporaneamente un lavoro che non gli piace, va benissimo, può parallelamente coltivare un proprio progetto, imparare, sbagliare, rialzarsi ecc. Coltivare l'altruismo, la generosità, la disponibilità. Penso che se riuscissimo a cooperare e a trovare un equilibrio per avviare una partnership sarebbe molto interessante per noi due, per entrambi ma soprattutto per il bene che potremmo fare.

La U come potente collegamento.

Molti conoscono la U Theory, proposta da un famoso Professore Universitario, non vi dico chi è perché scommetto che non lo conoscete e così lo andate a cercare. La sua teoria, presenta come sia necessario abituarci e prepararci a far grandi progetti avere grandi aspettative e poi fallire inesorabilmente, e dover essere pronti e preparati alla parte bassa della U, ed essere resilienti e aggiustare il tiro e tornare su nella seconda parte alta della U.

L'ho semplificata in modo esagerato, ma rende l'idea per chi interessato solo al primo sguardo dalla superficie. Consiglio di leggere i suoi libri. Ascoltare i suoi video su YouTube.

Il mio migliore amico Matteo Barale, ha fondato una associazione culturale ù, simbolo di Carrù, ma che per me ha sempre avuto un significato speciale, da lì infatti abbiamo teorizzato la ù-Generation, poi Ugeneration o U-Generation o u-Generation. Riconoscendo che il termine "generation" si riferisce alla catalogazione che le multinazionali del marketing hanno affermato come standard di settore, e cioè in base alla catalogazione passiva, in base all'anno di nascita, tutte le persone del mondo vengono catalogate in precise "generation", la famosa zGeneration, i Boomers, la xGeneration, yGeneration ecc la questione passa abbastanza inosservata e pare poco rilevante. Invece secondo noi non è affatto così. Perché vengono spesi dalle più grandi società del mondo, Cina, Russia, America, Europa, in modo

indistinto, miliardi e miliardi ogni anno, secondo questa visione del mondo, questa “catalogazione” de facto. E il concetto alla base è “come posso manipolarti ed indurti ad avere un bisogno percepito per farti fare degli acquisti?”. Noi invece abbiamo pensato di rompere questa catena invisibile restituendo potere e responsabilità alle persone, non con una catalogazione passiva ma con un’adesione attiva esplicita, io voglio entrare a far parte della U-Generation, non distingue sulla base dell’anno di nascita, ed esplicitamente interessata a scoprire cosa gli serve, cosa gli è utile, cosa ha valore per se, in base alla “direzione, senso e significato” che sta perseguendo, quindi una maggiore consapevolezza. E U come in inglese, significa sia tu che noi, quindi una generazione predisposta alla solidarietà, alla lealtà, alla fiducia.

Con un’altro mio amico, Simone Landi, appassionato di libri di fisica, abbiamo invece teorizzato una qualche relazione tra la formula dell’entalpia da cui si può derivare il fattore u, ovvero la capacità di un sistema di generare energia. La formula prevede infatti di distinguere tale capacità dalla capacità di trasmettere l’energia prodotta con il sistema, quindi con il Volume e la pressione. In quel caso abbiamo pensato al Volume dello Spirito, e alla pressione psicologica. Quindi, la propria capacità di trasmettere la propria energia interna prodotta sta nella qualità delle nostre relazioni, nella quantità di connessioni di valore e nella nostra capacità di comunicare e di provare empatia e suscitare emozioni. La capacità di produrre energia interna è un mistero, con cui ultimamente ci divertiamo a dire, cavolo quello ha una u davvero potente, Oscar di Montigny, ha un indice u potente, così come Oscar Farinetti. Silvio Berlusconi pure. Sergio Marchionne pure, ma nel suo caso riteniamo abbia diversi fattori sugli altri indicatori. E così via catalogando diversamente le persone. Allora la cosa interessante diventa aiutare le persone a lavorare sul proprio fattore u, per aumentare la propria capacità di generare energia interna al proprio sistema. E poi di trasmetterla, e stare bene nel farlo.

E il miglior modo, secondo noi, è tramite la triade di “direzione, senso e significato”. Quindi sarebbe bello per quello riconciliare le visioni sull’Economia Sferica e Slow Finance, e determinare che applicando lo Sferogramma alle organizzazioni, legato alla leadership adattiva effettivamente esercitata indipendentemente dal grado e dal ruolo nella gerarchia ufficiale, quella piramidale, potremmo così ottenere come effetto la Slow Finance. Come dovrebbe essere, cioè che la finanza, sia una conseguenza dell’economia reale. Non il contrario.

Un ultimo riferimento a cui voglio tendere è dato da un’altro amico, Trent, un americano simpaticissimo di origini italiane. Lui mi ha parlato del movimento delle un-corp che in America ma anche in Cina sta prendendo piede tra i giovani. Cioè persone che lavorano e producono valore con le professioni digitali, ma che non sono “incorporate” in una company, non hanno aperto la partita iva, non per evadere le tasse, non si tratta di nomadi digitali evasori totali, ma di soggetti che sono consapevoli di produrre valore tramite il proprio “mondo interiore” e che sempre più sono disposte a dimettersi da lavori stressanti, che non riconoscono il loro contributo, in cui li trattano male, o le cui aziende non sono compliant al movimento Slow o che per mille motivi non si sentono felici o realizzati in quel lavoro. Il movimento un-corp, lo sento davvero tanto affine alla U-Generation ed alla Banca della Gratitude.

Effetti pratici e, dove stanno i soldi nella BogU

Ammetto che lo scoglio più difficile in questi anni è stato spiegare dove stesse il valore della Banca della Gratitude, non tanto a livello microscopico, si capisce subito cosa fa e cosa contribuisce a fare, ma non si capisce come può auto sostenersi e durare nel tempo senza guadagnare. La cosa però è diventata abbastanza semplice dopo anni ed anni di test.

Anzitutto, serve una massa critica minima. E Serve collegare la Banca della Gratitude con i suoi correntisti della U-Generation con il ThinkTank-U ovvero il ThinkTank che genera gratitude. L'insieme dei soci, della U-Generation sono un insieme che si chiama ThinkTank-U. Più persone sono meglio è ovviamente. Ma l'importante è la qualità e che siano ben consapevoli di cosa significhi e voglia dire e cosa implichi.

L'emissione dei Graz (grz) è costoso, in termini finanziari, ma quando la piattaforma supera la massa critica di correntisti / soci diventa sostenibile. Inoltre il grande tema è l'attenzione, quando tu hai tante persone, disponibili a dare attenzione ad un meccanismo di "gioco-sociale" in cui puoi aiutare a crescere e migliorare, allora la questione diventa interessante, e se chiedi a questi soci/correntisti, ogni tanto di aprire l'app e di fare slide destra / sinistra come su Tinder, su pubblicità ed inserzioni degli sponsor allora la cosa cambia. Se l'intento è profilare non per manipolare che non va bene, se invece è intenzionale, i dati restano dentro l'app e non vengono venduti ad altri, e se puoi liberamente cercare cosa vedere, la questione diventa divertente ed interessante per chi guarda, e proficua per chi vuol farsi vedere perché arriva al target desiderato e che lo desidera.