

Paolo Magrassi

Insegnare a imparare: una priorità nella società della conoscenza

Quello che ancora manca nell'economia post-industriale è una formazione vera, che cambi prima di tutto le nostre menti

Al Festival dell'economia svoltosi a Trento in maggio-giugno si sono sprecate le iperboli intorno al tema sfuggente dell'economia post-industriale. Per esempio, un membro del governo italiano ha sostenuto che i sempre più massicci investimenti in formazione superiore che vengono compiuti ovunque nel mondo sono una manifestazione della "società della conoscenza".

Questi paroloni, ai quali un po' tutti faticiamo a sottrarci, a volte ci spingono lontano dal seminato. Si finisce col far credere che la conoscenza cui si allude quando si parla di economia sia il sapere, la conoscenza filosofale e scientifica, quella dantesca del "fatti non foste a viver come bruti / ma per seguir virtute e canoscenza". Insomma, la Conoscenza maiuscola. Ma le cose non stanno propriamente così.

Il concetto di knowledge worker fu introdotto da Peter Drucker in un libro di cinquant'anni fa, per descrivere la sempre più vasta categoria di chi produceva valore aggiunto non trasformando materia

in altra materia o erogando servizi, bensì trasformando concetti e informazioni¹. Drucker rimarcava un cambiamento in atto. Nelle epoche più remote le attività economiche prevalenti erano la pastorizia e l'agricoltura. Nel XVIII secolo cominciò a prevalere l'industria, e nel XX secolo ha cominciato a prevalere l'informazione, o "conoscenza"².

Conoscere i clienti

La competenza circa, o "conoscenza di" come sono fatti prodotti, servizi o processi è venuta assumendo un'importanza e un valore di scambio più elevati della manifattura dei prodotti e dell'erogazione dei servizi. Per di più, poiché le imprese tendono ad essere sempre meno integrate, terziarizzando ampie parti della produzione di beni e servizi, ecco che la conoscenza precisa dei processi da appaltare diventa molto preziosa.

L'iPod e l'iPhone sono fabbricati in Cina, ma la fabbricazione potrebbe avvenire ovunque e in ogni caso non avrebbe ragione di essere

se a monte e a valle non ci fosse la progettazione (in California) e la capacità di portarli a masse enormi di clienti. La Playstation, come prodotto concreto fatto di hardware e packaging, viene venduta in perdita, ma i circuiti, il software di base e, soprattutto, i videogiochi, progettati in paesi quasi tutti diversi da quelli in cui si assembla la console, rendono molto bene. In India e nelle Filippine cresce esponenzialmente il numero di addetti al back-office bancario e si sono ormai affacciate persino agenzie indiane di analisi finanziaria, ma i prodotti finanziari sono concepiti altrove, e il grosso del valore non sta nei palazzoni d'ufficio indiani, ma nei grattacieli di Usa, Gran Bretagna, Olanda, Giappone, Singapore.

La "conoscenza" di quel che i clienti sono disposti a comprare è importante quanto e più del valore fisico delle catene di distribuzione, tanto è vero che progetti come Starbucks o Zara valgono più dei negozi in cui li si attua, e che i format come "Grande fratello" o "Chi vuol essere milionario", che costano meno in realizzazione che in licenze d'uso, valgono più di alcune delle reti televisive che li trasmettono.

La "conoscenza" inerente i possibili accordi di distribuzione e franchising, o quella inerente gli aspetti legali e fiscali di un'impresa, di un marchio, di una joint venture, sono competenze molto importanti, e beni di rango spesso non inferiore alla classica proprietà intellettuale fatta di formule e brevetti (quest'ultimo tipo di conoscenza, quella più propriamente tecnico-scientifica e vicina a quella con la maiuscola, benché in moltissimi business moderni non sia affatto la più importante, è spesso la sola che viene tirata in ballo quando si parla di economia della conoscenza, il che contribuisce a



Fisico prestatore all'information technology, **Paolo Magrassi** (info@magrassi.net) è esperto di tecnologie digitali e autore di oltre 200 pubblicazioni in tre lingue. Da anni collabora al *Dirigente*.

creare l'illusione del *know-how* come cultura, sapienza).

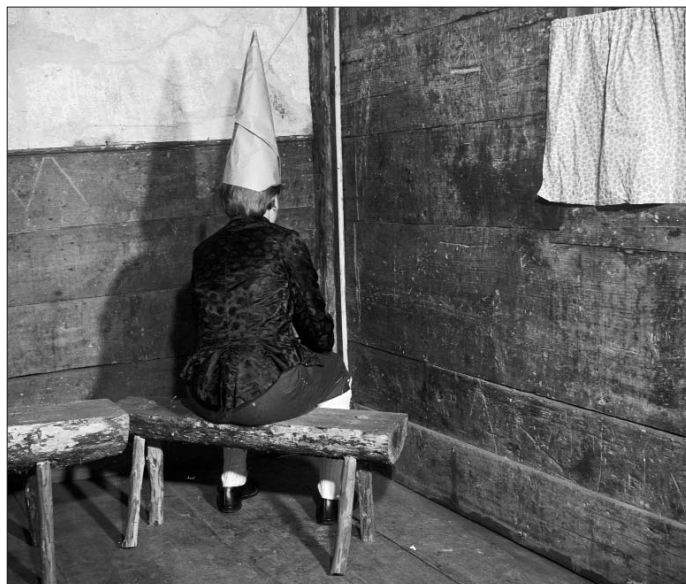
Siamo veramente più colti che in passato?

Il tratto distintivo di questa conoscenza economica non è il *livello culturale* del capitale umano che vi partecipa. Questo infatti era importante anche nell'era industriale: dei somari non avrebbero saputo sviluppare l'agricoltura intensiva e l'industria alimentare di massa, sfruttare il petrolio e la fissione nucleare, costruire aerei, automobili, televisori e computer. Quando ancora non si parlava di *knowledge economy*, già era nata "Big Science", ossia il fenomeno in base al quale le società opulente dedicano risorse sempre maggiori alla ricerca e sviluppo e creano fabbriche di conoscenza. Già nel 1968 il sociologo della scienza Dereck de Solla Price osservò che eravamo contemporanei di più del 90% di tutti i più grandi scienziati mai vissuti. Questo fenomeno continuerà finché potremo accantonare risorse per lo studio e il progresso scientifico. Ma esso riguarda una porzione minuta della popolazione generale (circa l'1 per mille) e non implica affatto che oggi il grosso delle persone siano più colte o più dotte che non durante l'economia industriale. Esistono semmai indizi che possono indurre a sospettare un impoverimento del livello culturale elevato: certi ingegneri che si laureano oggi hanno un bagaglio culturale pari a quello di un buon perito industriale del 1970, e nei lavori per dottorato di ricerca (ossia 4-5 anni dopo la prima laurea) in scienze della comunicazione si riscontrano spesso livelli inaccettabili per una liceale di allora.

Profili sempre più specializzati

È utilissimo, come lo è sempre stato, avere il massimo numero

possibile di artisti, pensatori, scienziati, ricercatori, tecnologi. Benché piccola, la loro presenza percentuale si fa sentire alla grande in economia. Per esempio, i ricercatori sono in Usa e in Giappone il 5 per mille della po-



polazione, in Italia solo il 2, e si vede. Ma il grosso della conoscenza che serve all'economia, quella che riguarda la maggioranza della popolazione produttiva e non l'uno o il cinque per mille, è competenza molto specialistica, settoriale, e ha poco a che fare con la conoscenza dei dotti.

Questo fatto è attestato anche dalla trasformazione subita dai curriculum dell'educazione universitaria, diventati sempre più specialistici per assecondare le richieste del mondo produttivo, desideroso di avere in fretta personale già addestrato a compiti specifici, come la programmazione di un software, la formulazione di un budget o la stesura di un piano di progetto.

Nell'avanzare questa richiesta, il sistema produttivo si è dimostrato miope, e purtroppo il sistema sociopolitico ha risposto pedestramente e senza una visione. In realtà, una scuola generalista ma rigorosa, che *insegnasse a imparare* anziché addestrare a cose

specifiche e contingenti, renderebbe un servizio molto migliore anche alle aziende, perché sfornerebbe personale in grado di apprendere le nuove tecniche a mano a mano che il *continuo cambiamento* insito nell'economia

post-industriale le fa sorgere (un matematico può imparare un nuovo linguaggio di programmazione in una settimana e un laureato in lettere o in storia dell'arte può innovare la comunicazione di impresa molto più rapidamente che non un tecnico al quale sia stato insegnato solo quello).

Sarebbe una situazione un tantino più vicina alla "società della conoscenza" di cui andiamo tutti vaneggiando di tanto in tanto. □

¹ Drucker avrebbe potuto parlare di *information worker*, e ancora oggi potremmo farlo, se il termine "conoscenza" non fosse irresistibilmente più sexy di "informazione", e se non esistesse il rischio di confondere economia dell'informazione e informatica tout-court.

² La quale, peraltro, era sempre esistita. Nell'Ottocento ne scrissero anche Charles Babbage (un guru dell'informatica ante litteram) e Karl Marx. Questi, nel *Capitale*, illustrò come la separazione dell'esecuzione di un task dalla sua concezione fosse essenziale per la meccanizzazione.