

DIPLOMAZIA E BUSINESS

Non petrolio ma tante idee

DENNIS REDMONT*

L'agenda dell'Ambasciata Usa in Italia ha sempre ruotato attorno alla comunicazione. Non è un caso che Claire Boothe Luce, moglie di Henry Luce, cofondatore dell'impero *Time*, sia stata ambasciatrice dal 1953 al 1956: era stata giornalista, comediografa e altresi politico, e uno dei suoi modi preferiti per comunicare era il pianoforte. Negli anni '70 tra i possibili modi di comunicare si andava da John Voipe (1973-77) - il cui accento abruzzese era difficile da capire persino quando faceva visita alla sua terra natia, l'Abruzzo - a Richard Gardner, che realizzò un capilavoro di comunicazione diplomatica: prima delle elezioni italiane del 1978 aiutò il presidente Carter a redigere una dichiarazione nella quale si spiegava che anche se gli italiani erano liberi di eleggere chi volevano, gli Usa non avrebbero approvato l'inclusione nel governo del partito comunista. Ciò preparò il terreno perché il governo di Bettino Craxi approvasse gli euromissili e Gardner nel suo libro *Mission Italy* sostiene che quella fu una svolta cruciale della Guerra Fredda. Il libro è dedicato alla moglie italiana Daniela, che egli definisce la miglior ambasciatrice e comunicatrice. Il successore Maxwell Rabb nel 1985, durante il caso dell'Achille Lauro protestò per il rilsio di Mohammad Abbas, il cervello che aveva organizzato il

Dall'abbruzzese incerto di John Voipe, tutti i modi per comunicare uscendo dall'ufficio del premier.

oggi, l'ambasciatore Ronald Spogli, che parla un fiutente italiano, ha creto Face2Face, caso paradigmatico dei nostri tempi. Negli anni 50-60 l'Ambasciata assegnava a ognuno dei suoi funzionari un partito politico italiano col quale rimanere in contatto, e a loro volta i partiti erano in grado di rispondere volta per volta allo Zio Sam. Oggi, invece, nell'era dell'Iraq e di Internet, gli americani devono mettere uno schermo tra se stessi e il mondo in generale, e lasciare che sia la tecnologia a occuparsi di tutto. Come disse Marshall McLuhan, l'eterno problema della comunicazione è la costante interazione tra contenuto e mezzo. "Il mezzo è il messaggio". La questione di fronte a noi il 14 marzo, quando l'Ambasciata avvertirà la sua *webchat*, è: il contenuto riuscirà a essere all'altezza del mezzo? È difficile pronosticare cosa accadrà. Le risposte tecniche resisteranno all'assalto del popolo di Vicenza? Costituiranno solo un blog in più nella giornata di un navigatore di Internet? L'unico risultato sarà quello di mettere a disposizione dell'antiamericanismo un bersaglio? Forse più utile per migliorare la comunicazione a lungo termine è l'intera iniziativa *Partnership for Growth*, che si ripromette di aumentare il numero degli imprenditori intraprendenti e di sviluppare la competizione economica in Italia. L'ambasciatore farebbe un favore al popolo americano e alla comunità internazionale, indipendentemente dalle innumerevoli difficoltà burocratiche che incontra e dai continui ostacoli che le impediscono di investire senza intermediari in Italia. Oggi per avviare una piccola attività occorrono ben 35 giorni e le acquisizioni estere sono talmente complicate da verificarsi soltanto di rado.

*Per vent'anni capo dell'ufficio di Roma dell'Associated Press. Traduzione di Anna Bissanti

America chiama Italia, il dialogo riprende sul web



Fonte: Ambasciata d'Italia a Washington

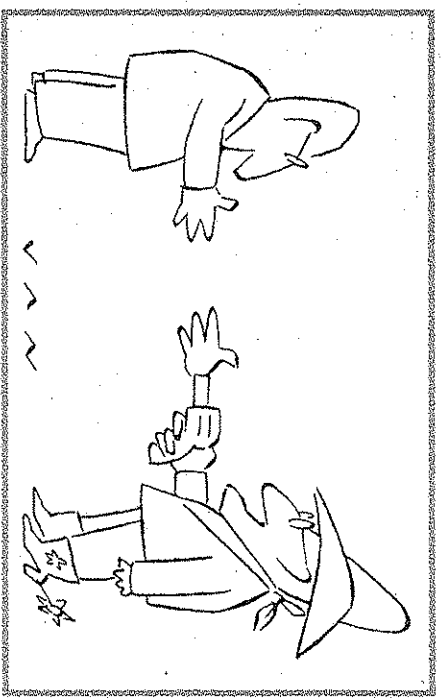
EUGENIO OCCORSIO

L'appuntamento è per mercoledì 14 marzo alle 17. Da quel momento, per un'ora, le telecamere saranno accese in un ufficio dell'ambasciata americana a Roma. Va in onda la prima puntata della *video webchat Face2Face* (leggere 2 come *to* e non come *two*). L'evento si seguirà su Internet, e attraverso una *chatline* verranno proposte domande ad un giovane imprenditore di prima generazione. Come? Qui sta la *videochat*: per *e-mail* chiunque può inviare domande. Queste verranno raccolte, assommate, edite, da un moderatore che sederà in studio di fronte all'intervistato, e che gliel'è girerà, opportunamente rimodulate e accorpate, in modo da dare spazio al più alto numero possibile di interventi. L'intervistatore sarà in questa

prima occasione un altro imprenditore che quindi potrà arricchire le domande con la sua esperienza. Si lavorerà in tempo reale: starà all'intervistatore valutare tempi e modi per proporre le domande, e mandarle in onda in modo corretto, conciso e preciso. Il sito su cui sintonizzarsi per vedere il talk-show è <http://italy.usembassy.gov/face2face>. La mail per chiedere informazioni sulle prossime *videochat* per proporre argomenti è Face2Face@mail.usembassy.gov. Per render nota l'iniziativa, sono stati inseriti link in molti siti Internet, e poi si è fatta una capillare distribuzione nelle università, negli enti pubblici, nelle grandi imprese, in ogni altro luogo di aggregazione di un pubblico giovane e curioso. Ma chi sono gli ideatori dell'iniziativa? La risposta è inconsueta per un'o-

Un intenso scambio fra i giovani e chi ha fatto già esperienza negli States

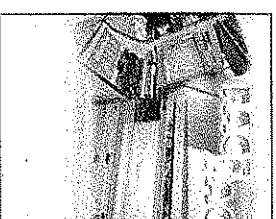
perazione del genere: null'altri che l'ambasciata americana a Roma. In realtà, *Face2Face* è la prima di una serie di iniziative di comunicazione ad ampio raggio che la rappresentanza diplomatica in Italia sta intraprendendo per migliorare le relazioni fra i due paesi. Mettendo da parte le incomprensioni e le controversie politiche (Iraq, Afghanistan, Vicenza) c'è un aspetto sotto il quale i rapporti Usa-Italia non possono incrinarsi, ed è quello



LE PRIME INTERVISTE

Le iniziative nella new economy

I PRIMI imprenditori intervistati saranno Marco Palombi, fondatore di Let's Tv e più recentemente di Sphinder, la prima piattaforma di blog in Italia, di recente ceduto a Dada (Gruppo RCS) e Michele Appendino, uno dei pionieri del venture capital italiano, co-fondatore di Net Partners Ventures, società di venture capital tra i leader nel settore internet, e fondatore di A.M.E. Ventures, società di venture capital molto attiva nelle energie rinnovabili attraverso Solar Ventures per l'energia solare e Cleanergy Partners per le altre fonti rinnovabili e l'efficienza energetica. Insieme a Marco e Michele hanno recentemente fondato l'associazione "Nuovi Imprenditori", la quale si propone di stimolare lo sviluppo di nuove imprese in Italia da parte di imprenditori di prima generazione, sul modello innovativo che ha avuto successo a partire dalla Silicon Valley in California. Le interviste successive, che si terranno ogni due settimane, avranno come ospiti imprenditori americani o italiani, che compariranno i percorsi attraverso cui quali hanno raggiunto il successo e realizzato i loro sogni. La lista degli ospiti e dei temi da trattare sarà definita tenendo conto dei suggerimenti del pubblico.



economico. Gli interessi comuni qui sono vitali, gli investimenti americani in Italia e italiani in America sono troppo ingenti perché si possa rischiare di comprometterli. Da una parte e dall'altra. Così, la discussione su *Face2Face* sarà concentrata sugli aspetti economici. Cercherà di viscerare tutto quello che di buono possono offrire i due modelli. Essendo un'iniziativa organizzata dagli americani, il *Face2Face* sarà soprattutto sulle caratteristiche e le opportunità del modello americano: come si studia, com'è organizzato il sistema universitario e della ricerca, come funziona il *venture capital*, come hanno fatto in America a creare un clima favorevole agli investimenti e all'occupazione, le flessibilità del mercato del lavoro, e via dicendo. Man mano che le trasmissioni di *Face2Face* andranno avanti, si punterà anche a far intervenire qualcuno (e sono tanti) degli italiani che in America hanno trovato terreno fertile e finanziamenti per le loro ricerche, le loro attività, il loro spirito imprenditoriale. L'iniziativa rientra in un ampio programma di comunicazione e dialogo voluto personalmente dall'ambasciatore Ronald Spogli che si chiama *Partnership for growth*. E' una serie di eventi, convegni, incontri, rivolti a favorire la conoscenza reciproca e le occasioni di business. Il tutto anche con visite e incontri utilizzando i canali multimediali. Fra le idee, è stato istituito un sito Internet dove chi è andato in America e ha avuto problemi in dogana può interagire con i funzionari americani e spiegare le sue ragioni. Spogli, che ha un passato nell'industria del *venture capital*, non ha mancato di inserire fra gli appuntamenti un incontro dedicato al *private equity* e alle opportunità che questo misconosciuto business può apportare al business più dormienti.

energetica per un futuro sostenibile

Roma, 27 e 28 marzo 2007
Centro Congressi Frenetani
Ingresso gratuito

Per informazioni e iscrizioni:
energetica@somedia.it
www.energetica.somedia.it
Tel. 02 70648.287 - 213

SOMEDIA la Repubblica