

# GALLERIA GALLERI

## TEORIA E PRATICA D'AZIENDA



PERIODICO GRATUITO DI AGGIORNAMENTO  
INTERNAZIONALE PER IMPRENDITORI E DIRIGENTI

NUMERO XIII/2014 DEL 30 AGOSTO

Questa rassegna propone 5 elementi pdf e 10 presentazioni PowerPoint. **Scegli quelli che ti interessano di più.**

**Cose imperdibili:** Prevedere per decidere. **Decisioni organizzative.** I costi dell'attesa. **Sette trucchi commerciali.**

**SOMMARIO.** Mentre Cina, Russia e Germania sono unite da Obama i britannici ci giudicano malino; tra le cause il nostro mediocre stereotipo nazionale. C'è un gran bisogno di buone previsioni e valide decisioni organizzative, l'attuale ristrutturazione di Confindustria lascia invece perplesso chi conosce alcuni errori tipici, tra cui la varietà e rilevanza dei costi dell'attesa. Se ben interpretate le differenze di predisposizioni e stili tra donne e uomini aumentano sensibilmente l'efficienza; è un aspetto da considerare anche nella selezione del personale, attività che si è nettamente trasformata negli ultimi anni. Ecco sette efficaci tecniche commerciali che possono essere affinate in riunioni creative ben impostate.

**INDICE. STRATEGIA E DECISIONI.** Cina, Russia e Germania unite da Obama. L'Italia vista da Reuters. Cause basilari degli stereotipi. Decisioni organizzative. Trappole cognitive che iniziano con W e Z. Il famoso gioco dell'ultimatum. Metodi probabilistici per prevedere. **ORGANIZZAZIONE.** Valutare le organizzazioni. Il caso organizzativo di Confindustria. Donne e uomini. Leadership paterna e materna. Selezione del personale 2014. Costi dell'attesa. Conclusioni sui test d'intelligenza. **COMUNICAZIONE e MARKETING.** Omaggi, libertà e rarità. **CREATIVITA' e INNOVAZIONE.** Regole della sessione creativa.

**FONTI. Di stampa:** HBR Italia. Limes. Psicologia Contemporanea. Reuters. Sviluppo & Organizzazione. **Da libri:** *Organizzazioni, culture, modelli, governance*, A. Coccozza, 2014. *Saper Aspettare*, F. Paglieri, 2014. *66 tecniche creative*, Jaoui-Dell'Aquila, 2013. *Neuroeconomia, come il cervello fa i nostri interessi*, S. Gironde, 2010. *Donne e Uomini*, R. Rumiati, 2010. *Psicologia del consumatore*, N. Guéguen, 2010. *I test d'intelligenza*, Huteau-Lautrey, 2010. *Trappole mentali*, M. Motterlini, 2008. *Psicologia delle differenze di genere*, Burr, 1998. *Stereotipi e Pregiudizi*, B.M. Mazzara, 1997.

## 1. STRATEGIA E DECISIONI

- **Cina, Russia e Germania unite da Obama** è il tema di **Limes** di agosto. Dall'editoriale riporto degli estratti dove si legge che *l'unico esito positivo di questa crisi è la gestazione di un soggetto europeo sovrano* altrimenti c'è da attendersi *la progressiva emarginazione degli USA dall'Eurasia. O la terza guerra mondiale*. Segnalo che nel testo completo si fa riferimento *alla peculiare attrazione dei leader cinesi per l'Italia, regolarmente snobbata dai nostri governanti e che dal 1992 si tiene annualmente a Urumqui la più grande fiera commerciale dell'Asia centrale, ribattezzata nel 2011 Fiera Cina-Eurasia*. In questo numero - finalmente! - un'interessante analisi di A. Maran sul Trattato Transatlantico su Commercio e Investimenti (TTIP). Suggerito l'acquisto (14 €).
- **L'Italia vista da Reuters** è un pdf a firma di Jones e MacKenzie, della famosa agenzia di stampa britannica, che descrive fin troppo bene la situazione del Belpaese. Segnalo il lampante grafico storico della produzione industriale e le conclusioni, che prevedono generazioni perché le cose cambino.
- **Cause basilari degli stereotipi** è una **presentazione** ridotta dal libro di Mazzara che propone una chiara matrice di classificazione delle loro spiegazioni.
- **Decisioni organizzative** è il titolo della rubrica di Sarchielli su **Psicologia Contemporanea** di settembre-ottobre che descrive i principali tranelli di questo genere di decisioni. **Da non perdere**, è collegabile al caso Confindustria, proposto oltre.
- **Trappole cognitive che iniziano con W e Z**. **Presentazione** ridotta da **Trappole mentali**, conclude la rassegna dedicata ai libri di Motterlini avvertendo del tranello di "credere vero ciò che si vorrebbe lo fosse".
- **Il famoso gioco dell'ultimatum** è riproposto da Gironde; in questa **presentazione** si sostiene, tra l'altro, che le emozioni sono decisioni abbreviate. Arricchisce il mio corso **Trappole cognitive, conoscerle per difendersi, usarle per persuadere**.
- **Metodi probabilistici per prevedere** è la bozza della seconda parte del libro che sto ultimando. Graditi revisori volontari. È l'argomento del **Corso Residenziale di Alta Formazione in Maremma del 8-10 ottobre**. Posti limitati, **iscriviti fin d'ora**.

## 2. ORGANIZZAZIONE

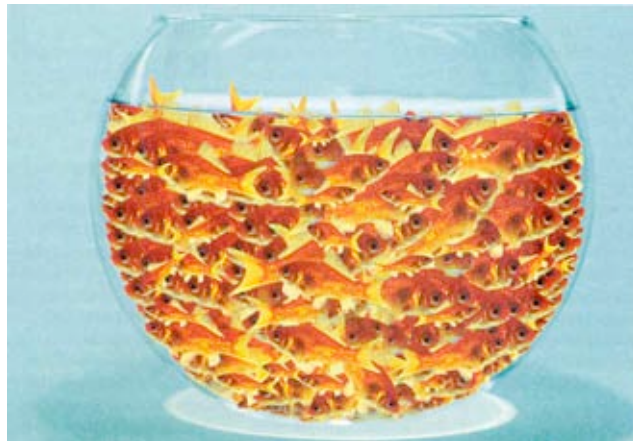
- **Valutare le organizzazioni** è un pdf tratto dall'ultimo **Psicologia Contemporanea**, che riporta la comparazione tra due aziende alimentari in conformità a modelli noti. È collegato alle decisioni organizzative sopra e al caso successivo.
- **Il caso organizzativo di Confindustria** è la seconda **presentazione** tratta dal recente libro di Coccozza. Afferma che qui, ma anche nelle altre "organizzazioni di lavoro", le politiche "efficientista" e "aziendalista" conducono talvolta a risultati opposti a quelli attesi. A mio parere ciò è discutibile e lo dettaglio nelle note finali. Amplia il mio corso **Ridisegnare l'organizzazione con il minimo costo**.
- **Donne e uomini** è la prima **presentazione** tratta da **Psicologia delle differenze di genere** (1998) e da **Donne e Uomini** (2010); aggiorna la sezione del mio sito dedicata alle donne in azienda.
- **Leadership paterna e materna** è un pdf da **Sviluppo & Organizzazione** che riporto per analogia; è un esercizio teorico di un assegnista che si aggiunge all'abbondante letteratura sul tema.
- **Costi dell'attesa** è una **presentazione** tratta da **Saper Aspettare**. Nel prendere in considerazione ciò cui dobbiamo rinunciare per ottenere qualcosa vi sono tre tipi di costi: d'opportunità della ricompensa e del ritardo, più i costi diretti dell'attesa. **Molto interessante**.
- **Selezione del personale 2014**. Prendo spunto da un riquadro comparso su **HBR Italia** del giugno 2014 per proporre una **presentazione** da fonti diverse degli sviluppi salienti della selezione e gestione del personale degli ultimi anni.
- **Conclusioni sui test d'intelligenza** è l'ultima **presentazione**, ridotta dal libro di Huteau-Lautrey, integrata con le mie considerazioni.

### 3. COMUNICAZIONE E MARKETING

- **Omaggi, libertà e rarità** è **l'irrinunciabile** **presentazione**, tratta dal libro di Guéguen, con sette efficaci lezioni commerciali.

### 4. CREATIVITA' E INNOVAZIONE

- **Regole della sessione creativa** è una **presentazione** commentata della serie tratta da 66 tecniche creative. È un **ottimo ripasso** del *Total Creativity Management*.



**Qui la sintesi di PREVEDERE PER DECIDERE**

Buon aggiornamento.

Rammento il **Corso Residenziale di Alta Formazione in Maremma del 8-10 ottobre**, **iscriviti fin d'ora.**

La XIV *Galleria* sarà diffusa il 13 settembre.