

GALLERIA GALLERI

TEORIA E PRATICA D'AZIENDA



PERIODICO GRATUITO DI AGGIORNAMENTO
INTERNAZIONALE PER IMPRENDITORI E DIRIGENTI

NUMERO XVII/2014 DEL 15 NOVEMBRE

Questa rassegna propone 13 elementi pdf e otto presentazioni PowerPoint. **Scegli quelli che ti interessano di più.**

Cose imperdibili: La negoziazione istituzionale. Marketing visuale nella GDO. Colpo basso, esca, impegno.

SOMMARIO. Ebola rende la situazione geopolitica ancor più complicata. È certificato da un Nobel per l'economia che *gli esperti che dicono quello che vuole il mercato, stanno semplicemente cercando di costringerci a fare quello che vogliono loro.* In effetti che comandino i lobbisti e non i governi l'ha capito pure Der Spiegel e l'ultima manovra economica italiana è lì a dimostrarlo. La crisi dell'eurozona è strutturale. Intanto la Cina si espande discretamente ovunque e i giapponesi inondano di capitali il loro mercato. Grazie alle tecniche per stimolare la curiosità ci attendono fabbriche totalmente automatizzate, reti neurali e perfino alta qualità cinese. Forse il denaro non è una droga ma produce comunque gravi trappole cognitive anche nelle relazioni tra donne e uomini; non è difficile sfruttarle per efficaci colpi bassi nella comunicazione istituzionale e delle imprese familiari. Un nuovo studio identifica la miglior disposizione della merce negli scaffali, un altro avverte dei rischi della pubblicità comparativa.

INDICE. STRATEGIA E DECISIONI. In Africa gara tra Cina e Usa per ebola. Petrolio vs fracking. Cosa vogliono i mercati. Comandano i lobbisti. Capitali giapponesi. La crisi strutturale dell'eurozona. UK fuori dalle UE? Cina e Turchia in Nord Africa. Manovra italiana esagerata e insufficiente. Apatia 2014. Confini curiosi. Ultime 25 trappole cognitive. Il denaro non è una droga. Prevedere per decidere. **ORGANIZZAZIONE.** L'impresa familiare. Fabbriche senza uomini. La sveglia interiore. Rappresentazioni e linguaggio di genere. La negoziazione istituzionale. **COMUNICAZIONE e MARKETING.** Ottima qualità cinese. Marketing visuale nella GDO. Il rischio del migliore. Colpo basso, esca, impegno. **CREATIVITA' e INNOVAZIONE.** Reti neurali. Quattro tecniche per stimolare la curiosità.

FONTI. Di stampa: Brand Eins (DEU). Der Spiegel (DEU). Die Tageszeitung (DEU). El Pais (ESP). El Watan (DZA). Financial Times (GBR). HBR Italia. Internazionale. La Repubblica on line. Le Temps (CHE). Limes. Micro&Macro Marketing. Psicologia Contemporanea. Sviluppo & Organizzazione. The Independent (GBR). Time (USA). Tv svizzera (CHE). Wall Street Journal (USA). **Da libri:** *Organizzazioni, culture, modelli, governance*, A. Cocozza, 2014. *66 tecniche creative*, Jaoui-Dell'Aquila, 2013. *Psicologia del consumatore*, N. Guéguen, 2010. *Neuroeconomia, come il cervello fa i nostri interessi*, S. Gironde, 2010. *Psicologia delle differenze di genere*, V. Burr, 2000.

1. STRATEGIA E DECISIONI

- **In Africa gara tra Cina e Usa per ebola**, [l'articolo è qui](#); è comparso il 22 ottobre sul sito della tv svizzera e dettaglia bene gli aspetti geopolitici degli interventi umanitari.
- **Petrolio vs fracking**, tradotto dal *Financial Times*, spiega in breve come la riduzione del prezzo dell'oro nero modifica lo scacchiere internazionale.
- **Cosa vogliono i mercati** è a firma del Nobel per l'economia Krugman; afferma che *quando gli esperti parlano di quello che vuole il mercato, stanno semplicemente cercando di costringerci a fare quello che vogliono loro*. In effetti ...
- **... Comandano i lobbisti** è un pdf ridotto dal *Der Spiegel* che prende infine atto che non sono i parlamenti, ma i banchieri, a governare l'Occidente.
- **La crisi strutturale dell'eurozona** è un brevissimo estratto dall'ultimo *Limes* con una impressionante mappa degli stati europei in gestazione. Londra è l'impero finanziario - fuori dalla zona dell'euro - dove affluiscono ingenti capitali cinesi e islamici.
- **UK fuori dalle UE?** È la sintesi di due articoli comparsi sul *Financial Times* e *The Independent*.
- **Capitali giapponesi**. *Le Temps* informa che la banca centrale giapponese reagisce all'alleggerimento quantitativo statunitense inondando di capitali il proprio mercato.
- **Cina e Turchia in Nord Africa** è un trafiletto tradotto dall'algerino *El Watan*: la Francia è progressivamente estromessa dalla sua ex colonia.
- I file precedenti aggiornano il corso con il prof. Breccia sulle **Strategie in tempi di crisi**.
- **Manovra italiana esagerata e insufficiente** è tradotto da *Die Tageszeitung* ed è deprimente: quadrare il cerchio non riesce neppure ai Nazareni. Forse converrebbe cambiare obiettivo ...
- **Apatia 2014** è un'acida vignetta del *El Roto* da *El Pais*: siamo tutti indignati ma nessuno fa nulla.
- **Confini curiosi** è un collegamento al sito de *La Repubblica* che mostra una quindicina di fotografie di confini piuttosto strani.
- Ultime **25 trappole cognitive** è la seconda **presentazione** tratta da *Sviluppo & Organizzazione* di marzo-aprile. Gian Carlo Cocco riepiloga sinteticamente tutte le trappole cognitive che abbiamo dettagliatamente visto nell'ultimo anno, grazie al libro di Motterlini. È un utile ripasso dei temi del mio corso **Trappole cognitive, conoscerle per difendersi, usarle per persuadere**.
- **Il denaro non è una droga**. **Presentazione** ridotta da *Gironde*, che va controcorrente ma conferma che «consumiamo» il fatto stesso di possedere del denaro e, talvolta, ciò può provocare una forte dipendenza.
- **Prevedere per decidere**, è il mio libro con il nuovo modello predittivo razionale **Crowdshang**. Disponibile il testo; sono interessatissimo a critiche e suggerimenti fino a quando non troverò l'editore giusto.

2. ORGANIZZAZIONE

- **L'impresa familiare** è una **presentazione** da fonti diverse che propone un quadro europeo aggiornato e i principali aspetti legali vigenti in Italia.
- **Fabbriche senza uomini** è un pdf tradotto dal *Wall Street Journal* che ne prevede la diffusione.
- **La sveglia interiore** è un pdf da *Psicologia Contemporanea* che suggerisce come gestire i cicli circadiani grazie alla "clessidra della testa".
- **Rappresentazioni e linguaggio di genere**. È una **presentazione** tratta dal bel libro della Burr che cita 220 insulti maschilisti. È parte dei materiali dedicati alle donne in azienda.
- **La negoziazione istituzionale**. È una **presentazione** tratta dal libro di Coccozza; la prospettiva negoziale è quella delle relazioni sindacali; nettamente diverse e variegate sono le teorie e le pratiche commerciali. È parte del mio corso **Ridisegnare l'organizzazione con il minimo costo**.

3. COMUNICAZIONE E MARKETING

- **Ottima qualità cinese** è tradotto da Brand Eins; la Cina sta investendo nel miglioramento dell'immagine della propria produzione e ciò è molto rilevante per il futuro.
- **Marketing visuale nella GDO** è una breve presentazione tratta da **Micro&Macro Marketing** che presenta il caso di studio dello scaffale con l'olio d'oliva.
- **Il rischio del migliore** è un pdf da HBR Italia che avverte sulle insidie della pubblicità comparativa.
- **Colpo basso, esca, impegno** è **l'indispensabile** **presentazione**, tratta dal libro di Guéguen. La *comunicazione impegnante* cerca di fare compiere un'azione, prendere una decisione o attivare il sentimento di libertà di decisione. Funziona benissimo! È parte del mio corso originale **Formidabili trucchi per vendere.**

4. CREATIVITA' E INNOVAZIONE

- **Reti neurali** è l'originale da Time del 27 ottobre sugli ultimi sviluppi del geniale Andrew Ng.
- **Quattro tecniche per stimolare la curiosità** è una **presentazione** commentata tratta da **66 tecniche creative**. Ve n'è almeno una validamente praticabile nei gruppi di lavoro affiatati; ci sono anche dieci enigmi curiosi. È parte del mio corso 2015 **Come fare innovazione in pratica.**

Buon aggiornamento.

La prossima Galleria sarà diffusa il **29 novembre**.

Il prossimo corso **Strategie efficaci nell'era della turbolenza** è programmato il **10 dicembre** da Cspmi di Modena.

A fine anno ti chiederò in regalo meno di due minuti per compilare un questionario di gradimento e suggerimento delle *Gallerie*. Grazie in anticipo. MG