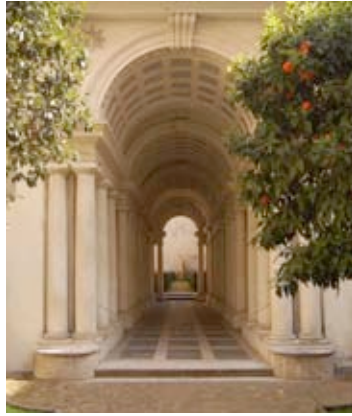


GALLERIA GALLERI

TEORIA E PRATICA D'AZIENDA



PERIODICO GRATUITO DI AGGIORNAMENTO
INTERNAZIONALE PER IMPRENDITORI E DIRIGENTI

NUMERO 1/2014 DEL 4 GENNAIO

Cari Galleristi, di nuovo buon anno. Questo primo numero del 2014 propone 4 elementi (pdf) e 14 presentazioni (PowerPoint). Credo vi si trovino tutte cose davvero molto interessanti; provo a segnalare quelle più utili. Per gli imprenditori: le lezioni sullo spionaggio e sulle tresche con le proprie impiegate. Per chi dirige: i giochi per motivare e come risolvere i problemi nei gruppi di lavoro. Per chi si occupa di produzione: le sei sigma e gli strumenti lean. Per i venditori: artifici per le presentazioni e il nuovo ciclo delle vendite. Per tutti: le trappole cognitive. Buon aggiornamento e ricordate l'invito al passaparola!

SOMMARIO. L'Europa sta ripetendo gli stessi errori macroeconomici dell'America Latina negli anni Novanta e l'Italia non può farci nulla. In un mondo inevitabilmente ingiusto il ruolo dello spionaggio e della manipolazione comunicativa sono essenziali anche per le aziende, ma non sono compiti facili; tra gli errori più frequenti la scarsa attenzione, l'approssimazione, l'ancoraggio, l'attribuzione impropria e l'autocompiacimento. Si stanno sviluppando le neuroscienze organizzative che, in ambiti circoscritti, possono fornire conferme agli studi psico-sociali. Per valutare il clima organizzativo, le esplosioni di rabbia sono certamente indicative mentre i questionari sono supporti utili, che possono far guadagnare tempo, ma vanno usati con alcune importanti avvertenze; esattamente come i giochi d'azienda per motivare i gruppi. Oggi è necessario pianificare le presentazioni commerciali, adattandole a negoziatori sempre più evoluti ma anche adottare supporti scientifici in produzione che, per quanto snelli, richiedono lo sforzo di studiarli, comprenderli e applicarli metodicamente.

INDICE. STRATEGIA e DECISIONI. Perché il mondo è ingiusto. Il controverso mestiere della spia. La differenza tra l'Italia e il mondo. Lezioni ecuadoriane. Perché sbagliamo: siamo approssimativi. Trappole cognitive che iniziano con A. ORGANIZZAZIONE. Neuroscienze organizzative. Rabbia al lavoro. Valutare e risolvere i problemi del gruppo. L'arte del questionario. Tresche aziendali intergerarchiche. Guadagnare tempo. Sei Sigma e la curva di Gauss. COMUNICAZIONE e MARKETING. Le presentazioni per vendere. Il nuovo ciclo delle vendite. Le origini della promocrazia. CREATIVITA' e INNOVAZIONE. Giochi d'azienda per motivare. Strumenti Lean.

FONTI. Di stampa: Diogene Magazine. HBR Italia. Le Monde Diplomatique. Limes. Mente & Cervello. Psicologia Contemporanea. **Da libri:** *Innovazione Lean*, L. Attolico (2012). *Il metodo antierrare*, J.T. Hallinan, 2009. *Trappole mentali*, M. Motterlini, 2008. *Six Sigma*, M. Gibertoni, 2008. *Il Team*, A. Donnellon, 2007. *Vendere con successo*, D. Booher, 2006. *Amore e sesso in ufficio*, A. Samson, 2005. *Il libro dei business games*, J.W. Newstrom e E.E. Scannell, 1997. *Promocrazia*, M.W. Bruno, 1996. *Lo spionaggio politico nella Grecia classica*, C. G. Starr, 1993.

1. STRATEGIA E DECISIONI

- **Perché il mondo è ingiusto**, è una **presentazione** che approfondisce criticamente l'editoriale di Diogene Magazine, proposto in pdf nella scorsa *Galleria*. Forse non è immediato, ma il tema è d'interesse aziendale.
- **Il controverso mestiere della spia** è la prima **presentazione** di una serie di tre che ho ridotto da *Lo spionaggio politico nella Grecia classica*. È il turno della bella introduzione di Luciano Canfora che riguarda l'importanza delle informazioni e la loro relazione con la guerra preventiva. Molto utile anche per l'*intelligence* aziendale.
- **La differenza tra l'Italia e il mondo** è un pdf con estratti dal - tanto stimolante quanto lungo - editoriale di Limes. Riporto l'inizio e la triste conclusione sulla sovranità limitata, cui ho dedicato approfondimenti nelle scorse *Gallerie*. Numero particolarmente attraente: suggerito l'acquisto (14 €).
- **Le lezioni ecuadoriane** sono del noto economista Rafael Correa, attuale presidente di quel Paese. L'Europa indebitata ripete gli stessi errori commessi dai Sudamericani: garantire gli interessi della finanza. La sintesi della conferenza alla Sorbona del 6 novembre è comparsa su *Le Monde Diplomatique*.
- **Perché sbagliamo: siamo approssimativi**, **presentazione** tratta dall'ottimo *Metodo antierrore* del premio Pulitzer J.T. Hallinan. Propone alcune considerazioni notevoli che integro con altre fonti e con...
- **Trappole cognitive che iniziano con A**, **presentazione** di quattro tranelli difficili da evitare, ridotta dal libro di Motterlini e integrata con una classica avvertenza di Hendon. Vi sono constatazioni utilissime per le trattative commerciali. È parte del mio corso **Trappole cognitive, conoscerle per difendersi, usarle per persuadere**.

2. ORGANIZZAZIONE

- **Neuroscienze organizzative** è una mia **presentazione** critica di un articolo di *Psicologia Contemporanea* che fa il punto sugli ultimi sviluppi dell'applicazione delle neuroimmagini ai comportamenti sociali. A mio parere, per dare loro solide basi, sono necessarie ricerche parallele e comparative in diversi contesti sociali, economici, culturali e geografici mentre, in ambiti ristretti, i risultati verificati possono essere un'utile integrazione alle ricerche psico-sociali.
- **Rabbia al lavoro** è un pdf dalla stessa fonte; approfondisce il tema già proposto lo scorso anno (*rabbia in ufficio*). Noto che la conclusione di "approntare i giusti meccanismi per un confronto costruttivo" è un suggerimento agevole da formulare, ma arduo da praticare concretamente in ogni ambiente organizzativo.
- **Valutare e risolvere i problemi del gruppo** è l'ultima **presentazione**, tratta dal libro della Donnellon, che contiene un prezioso questionario di autovalutazione. La confronto con la mia piramide dell'autorealizzazione (2012) e con il metodo di Blanchard & Jhonson (1983).
- **L'arte del questionario** è un articolo che compare su *Mente & Cervello*; conferma le cautele necessarie nell'adozione dei questionari e la loro funzione integrativa alle interviste approfondite. Proprio come sostengo da anni.
- **Tresche aziendali intergerarchiche** è una **presentazione** tratta dal libro di Samson, su un fenomeno pericoloso, ma molto diffuso nelle PMI; aggiungo alcuni miei spunti critici.
- **Guadagnare tempo**. *HBR Italia* del novembre 2013 propone un breve articolo su come trovare il tempo per il lavoro che conta. Ne ho ricavato una **presentazione**, che completo con miei materiali.
- **Sei Sigma e la curva di Gauss** è una **presentazione**, riassunta dal libro di Gibertoni, che integro con altre fonti. Per esempi più immediati del calcolo di sigma rimando alla sezione "ricerche di mercato" dell'*Archivio*.

3. COMUNICAZIONE E MARKETING

- **Le presentazioni per vendere** è la terza **presentazione** della serie che propone i quasi 500 suggerimenti di vendita della **Booher**. Questa trentina concerne la pianificazione, attività commerciale importantissima.
- **Il nuovo ciclo delle vendite** è una **presentazione** che prende spunto da "smantellare la macchina delle vendite" su **HBR Italia**. Ormai si hanno spesso interlocutori avveduti con cui si devono adottare strategie adeguate, basate sulla manipolazione del giudizio. Riporto l'innovativo ciclo di vendita e propongo brevi note critiche.
- **Le origini della promocrazia**. È la seconda **presentazione** della serie, tratta dall'omonimo libro di **M.W. Bruno**, che fa una rassegna dei principali passaggi storici delle tecniche pubblicitarie della comunicazione politica, simile a quella d'impresa.

4. CREATIVITA' E INNOVAZIONE

- **Due giochi d'azienda per motivare**, sono estratti dal **Libro dei Business Games**, li completo con gli inossidabili suggerimenti di **Blanchard**.
- **Innovazione Lean: gli strumenti**; è la quarta **presentazione** basata sul libro di **Attolico**. Riporto anche degli esempi da altre fonti mentre alcuni strumenti integrativi sono descritti nella mia *La prima cassetta degli attrezzi* (2008) e presenti nell'*Archivio*.

Buon aggiornamento.