



Questa seconda rassegna del 2015 propone otto elementi pdf e dieci presentazioni PowerPoint.

**SOMMARIO.** Che guerra sarà? *Se il terrorismo è la continuazione della disperazione politica con altri mezzi* è davvero l'ora di cambiare approccio geopolitico. Sarebbe preferibile non infierire sulla Russia senza un obiettivo europeo preciso, meglio farci affari. La Cina soffre la speculazione interna e corteggia l'Australia. L'India tratta con Usa e Cina. La Svizzera ha scombuscolato il suo marco, a un Nobel pare un errore incomprensibile. In tutti i casi è importante tentare di prevedere almeno le controfinalità più gravi per decidere bene. Sono d'ostacolo la preferenza per *l'uovo oggi* e le incompetenze trasversali, normali anche tra gli statisti e i top manager. La gestione del personale e del branding sono in continua evoluzione, eppure resta difficile cambiare cappello per pensare e persino pianificare i viaggi di lavoro. Tra le idee promettenti segnalo la plastica ultradura, le ricariche senza fili e le batterie ricaricabili col calore.

**INDICE.** STRATEGIA E DECISIONI. Che guerra sarà? La Russia sotto pressione. Ucraina in bilico. Australia attratta dalla Cina. *Margin lending* cinese. L'India tra Usa e Cina. Errore svizzero. Prevedere per decidere in breve. Rimediare agli errori. ORGANIZZAZIONE. Preferenze per il presente. Human Resource Management 2014. Competenze trasversali 2014. COMUNICAZIONE e MARKETING. I dieci fattori del brand contemporaneo. Il problema del commesso viaggiatore 1. Dieci regole per fare affari in Russia. CREATIVITA' e INNOVAZIONE. Nuove idee 2014. Sei cappelli per pensare in breve. Tre tecniche creative analitiche.

**FONTI. Di stampa:** Le Monde Diplomatique (FRA). Le Scienze. Limes. Politcom (RUS). Sviluppo & Organizzazione. The Irrawaddy (THA). The New York Times (USA). The Wall Street Journal (USA). **Da libri:** Bozza di *Prevedere per decidere*, M. Galleri, 2015. *Risorse Umane*, Boldizzoni-Quarantino, 2014. *Il Capitale nel XXI secolo*, T. Piketty, 2014. *Brand Communication*, V. Gabrielli, 2014. *66 tecniche creative*, Jaoui-Dell'Aquila, 2013. *L'equazione da un milione di dollari*, M. du Satoy, 2010. *Neuroeconomia, come il cervello fa i nostri interessi*, S. Gironde, 2010. *Sei cappelli per pensare*, E. De Bono, 1985-2010. Altre fonti diverse.




Premere sulle immagini o sui titoli

In caso di difficoltà basta ricaricare la pagina. 

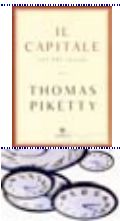
## 1. STRATEGIA E DECISIONI

<p><b>Che guerra sarà?</b> È un pdf con l'incipit e le conclusioni dell'editoriale di Lucio Caracciolo su <i>Limes</i> di gennaio. Al solito l'articolo è molto lungo, dettagliato e illustrato con mappe. Ne riporto solo una. <i>Se il terrorismo è la continuazione della disperazione politica con altri mezzi</i> è davvero l'ora di cambiare approccio geopolitico. Suggestivo l'acquisto.</p>	
<p><b>La Russia sotto pressione</b> è un pdf con estratti di autori diversi, tutti dal monografico <i>Limes</i> di dicembre; si collega alla rassegna del mese scorso sul <i>rublo esplosivo</i>. Oltre le regole per fare affari in Russia.</p>	
<p><b>Ucraina in bilico</b> è la traduzione dell'editoriale di Politcom che, di fatto, getta benzina sul fuoco.</p>	
<p><b>Australia attratta dalla Cina</b> è un pdf tradotto da <i>Le Monde Diplomatique</i> che descrive il miglioramento delle relazioni tra la sentinella anglofona australe e il Dragone. Tema delicato, raramente trattato altrove.</p>	
<p><b>Margin lending cinese</b> è un pdf che riassume un articolo del <i>Wall Street Journal</i>. Efficaci i due grafici.</p>	
<p><b>L'India tra Usa e Cina</b> è tradotto da <i>The Irrawaddy</i>; il pdf contiene anche un estratto dal <i>New York Times</i> sul nuovo fronte petrolifero interno inaugurato da Obama.</p>	
<p><b>Errore svizzero</b> è la traduzione dell'articolo di un Nobel per l'economia comparso su <i>The New York Times</i>.</p>	
<p>I file precedenti aggiornano il corso con il prof. Breccia sulle <b>Strategie efficaci nell'era della turbolenza</b>, programmato in edizione residenziale alle terme il 7-9 maggio prossimi.</p>	
<p><b>Rimediare agli errori.</b> La <b>presentazione</b> è tratta da <i>La neuroeconomia</i>. Il cervello vive i nostri errori come delle crisi passeggere e fa di tutto per ritrovare la sua stabilità e il piacere che ne consegue. L'illusione di controllo si produce quando un individuo sopravvaluta la sua influenza personale su un evento. Secondo le circostanze, queste illusioni possono essere adattative o dannose.</p>	
<p><b>Prevedere per decidere in breve.</b> Seconda <b>presentazione</b> del mio nuovo testo; descrive l'introduzione e la sintesi. Molto graditi pareri critici intanto che trovo l'editore giusto.</p>	
<p>Il corso omonimo <b>Prevedere per decidere</b> è programmato il <b>18 febbraio</b> presso il Centro Servizi Piccole Medie Imprese di Modena e in edizione residenziale alle terme il 28-30 maggio.</p>	

## 2. ORGANIZZAZIONE

<p><b>HRM 2014</b> è la prima <b>presentazione</b> di una serie di dodici, tratta dal libro <i>Risorse Umane</i>; propongo solo i riepiloghi sintetici di temi già trattati in presentazioni precedenti (disponibili nell'Archivio del mio sito alla sezione <i>Organizzazione e Gruppi</i>) e gli approfondimenti dei modelli più recenti.</p>	
<p><b>Competenze trasversali 2014</b> è una <b>presentazione</b> tratta da <i>Sviluppo &amp; Organizzazione</i>. Riporta gli esiti di una recente indagine svolta in collaborazione tra Manpower e l'Università di Firenze e propone la previsione delle principali <i>soft skills</i> attese in futuro. Alla fine dò le mie opinioni critiche.</p>	
<p>Quello sopra è un aspetto fondamentale della mia offerta formativa e aggiorna i contenuti del corso <b>Ridisegnare l'organizzazione con il minimo costo</b>.</p>	

**Preferenze per il presente** è una breve **presentazione** tratta dal libro di **Piketty**. Ho già toccato il serissimo dilemma dell'uovo e della gallina con due autori. Ci torno per la terza volta da un'altra prospettiva: il *tasso di preferenza per il presente* che misura il grado d'impazienza delle persone e il loro modo di farsi carico del futuro. Aggiorna il corso sempreverde **Migliorare davvero la gestione del tempo e delle riunioni**.



### 3. COMUNICAZIONE E MARKETING

**I dieci fattori del brand contemporaneo** è la prima di una serie di sette **presentazioni** tratta dal recente libro della **Gabrielli**; propongo solo i riepiloghi sintetici di temi già trattati in presentazioni precedenti (disponibili nell'Archivio del mio sito alla sezione *Immagine e Marchi*) e gli approfondimenti dei modelli più recenti.



**Dieci regole per fare affari in Russia** è una **presentazione** tratta dall'articolo di **Gianluca Comin** su *Limes* di dicembre; sono spesso valide in generale e talvolta applicabili anche ad altre culture e nazionalità. Molto pratiche.



**Il problema del commesso viaggiatore 1**. Prima di due **presentazioni** tratte dal libro di **de Sautoy** che propone, semplificandolo, un tema già affrontato nelle *Gallerie*, ma sempre attuale: l'ottimizzazione dei giri delle visite dei venditori.



È parte del mio corso originale **Formidabili trucchi per vendere** in edizione residenziale alle terme il **18-21 marzo**. Pre-iscriviti oggi!



### 4. CREATIVITA' E INNOVAZIONE

**Nuove idee 2014** è un pdf dove ho raccolto le idee che mi paiono migliori tra quelle presentate dal dossier di *Le Scienze*: una piccola azienda italiana che fa droni, plastica ultra-dura, ricariche senza fili, batterie ricaricabili col calore e microscopi a poco prezzo.



**Sei cappelli per pensare in breve** è la prima **presentazione** di una nuova serie dedicata al collaudato metodo di **Edward De Bono**, ideatore del concetto di pensiero laterale. Propone le sintesi e la premessa; nella prossima l'approccio teorico, nelle successive analizzeremo meglio i sei cappelli.



**Tre tecniche creative analitiche** la **presentazione** è ridotta da **66 tecniche creative**. Sono molto utili per ben definire i problemi nella fase di messa a fuoco, preliminare alla loro soluzione. Quella del lipogramma fu ideata da **Raymond Queneau** e **Italo Calvino**.



I file precedenti sono parte del mio **nuovissimo corso 2015: Tecniche creative molto efficaci** e aggiornano **Come fare innovazione in pratica**, programmato in edizione residenziale alle terme il **16-18 aprile**. Sono parte del percorso formativo dei **gruppi per l'innovazione**, che producono un durevole vantaggio competitivo.



Buon aggiornamento.

La prossima *Galleria* sarà diffusa sabato 7 marzo. Rinnovo l'invito ai *Galleristi* ritardatari alla compilazione del **questionario**. Prego considerare il mio punto di vista: se questo servizio annuale non vale **due minuti** del loro tempo per me non sono interessati. Grazie per la comprensione. Marco.