



PERIODICO GRATUITO DI AGGIORNAMENTO  
INTERNAZIONALE PER IMPRENDITORI E DIRIGENTI

NUMERO 2/2014 DEL 25 GENNAIO

Cose imperdibili per gli imprenditori: **Piani d'affari Canvas** e **Meglio essere odiosi?** Per chi dirige: **Otto comportamenti da leader**. Per i marketing manager: **l'arte di raccontare storie a prova d'idiota**. Per i venditori: **i 52 modi per rispondere alle obiezioni**. Per chi si occupa di produzione: **Le muda, il kaizen** e molto altro. Per tutti: **vincoli e affordance**. In tutto trovate 9 elementi pdf e 16 presentazioni. Buon aggiornamento!

**SOMMARIO.** Forse, grazie alla ragion cinica e allo spionaggio industriale, i droni militari si diffonderanno a fini commerciali; qualcuno insinua che favoriranno invece la terza guerra mondiale: una panoramica sullo stato dell'arte. Una contabilità troppo ragionevole cambierebbe il mondo: nel capitalismo attuale i cinesi se la cavano benissimo. L'ultima, immancabile, stronzata sulle decisioni non esclude che alcuni vincoli siano utili per indirizzare le scelte e le azioni; per esempio **l'affordance**, sconosciuta a molte PMI. **I dirigenti antipatici fanno più carriera degli altri, probabilmente perché non sono selezionati sui social network, danno una relativa importanza agli stereotipi e rompono con facilità le tresche aziendali; attenzione però alle metonimie e ai cialtroni.** Le tredici regole della comunicazione a prova d'idiota sono parte delle tecniche per vendere sogni; per persuadere efficacemente ci si deve orientare alla soluzione dei problemi, contrastando le obiezioni. I nuovi piani d'affari sono snelli ma completi: il modello Canvas. **Due esempi virtuosi di come superare, in produzione, le attività che assorbono valore, gli eccessi di carico e le irregolarità.**

**INDICE.** STRATEGIA e DECISIONI. Cento anni dopo sarà guerra globale? La ragion cinica. Lo stato dell'arte dei droni. Una contabilità troppo ragionevole. Cina, lo stato funziona. Il mestiere della spia (bis). Perché sbagliamo: vincoli e affordance. Trappole cognitive che iniziano con B e C. L'ultima stronzata sulle decisioni. Piani d'affari Canvas: generalità. ORGANIZZAZIONE. Cinque raccomandazioni di buon senso per la ricerca del personale con il web. Otto comportamenti da leader. Meglio essere odiosi? La rottura delle tresche aziendali. Sei Sigma: le muda e il kaizen. COMUNICAZIONE e MARKETING. Generalità sull'arte di raccontare storie. Vendere sogni. A prova d'idiota. Droni pubblicitari. Le obiezioni e la chiusura delle vendite. La promocrazia dal 1895 al 1919. CREATIVITA' e INNOVAZIONE. Il creativo cialtrone. Quattro giochi d'azienda per risolvere i problemi. Due casi di successo della Lean Innovation.

**FONTI. Di stampa:** Die Zeit (DEU). HBR Italia. Le Monde (FRA). Limes. Mente & Cervello. Psychological Science (USA). Sviluppo & Organizzazione. Tages-Ainzenger (CHE). The New Statesman (GBR). The New Yorker (USA). **Da libri:** *Critica della ragion cinica*, P. Sloterdijk, 2013. *Memorie di un vecchio cialtrone*, R. Topor, 2013. *Creare Modelli di Business*, A. Osterwalder e Y. Pigneur, 2012. *Innovazione Lean*, L. Attolico, 2012. *Il metodo antierrare*, J.T. Hallinan, 2009. *Trappole mentali*, M. Motterlini, 2008. *Six Sigma*, M. Gibertoni, 2008. *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

- **Sarà guerra globale?** È il titolo che ho dato alla traduzione dell'articolo del Tages-Ainzenger. Cento anni fa scoppiava a sorpresa la prima guerra mondiale; secondo una storica di Oxford la mondializzazione accentua le rivalità e gli scambi economici non garantiscono la pace.
- **100 anni dopo** è una sintesi tradotta da *New Statesman*, dove un altro importante storico propone un parallelo con l'attualità.
- **Critica della ragion cinica** è una **presentazione**, che prende spunto dall'omonimo libro del filosofo tedesco Sloterdijk, afferma che i cinici classici si distinguono dai moderni per la sfrontatezza. Conferma che la strategia non tollera vincoli etici.
- **Lo stato dell'arte dei droni** è una **presentazione** ridotta da *Limes* del dicembre scorso. Riporto estratti di Federico Petroni sui droni militari, al solito i più avanzati. Nella sezione comunicazione c'è un articolo correlato, con cenni critici sugli sviluppi commerciali attesi.
- **Una contabilità troppo ragionevole** è quella di incorporare i beni comuni nei bilanci aziendali; le risorse dovrebbero essere tassate alla fonte. L'indiano Sukhdev è l'ennesimo economista che ci prova, come si legge nella traduzione dell'articolo del *Die Zeit*.
- **Cina, lo stato funziona** è tradotto da *Le Monde*; il governo centrale rinegozia i debiti degli enti locali e contiene i danni. Suggestivo un paragone con l'Italia europea.
- **Il mestiere della spia** è una **presentazione**, ridotta dalla premessa di Corrado Petrocelli allo *Spionaggio politico nella Grecia Classica*. Dà conferma che sfruttare le circostanze, studiare l'avversario e ingannarlo con stratagemmi sono lezioni strategiche sempre attuali.
- **Perché sbagliamo: vincoli e affordance**, **presentazione** tratta dall'ottimo *Metodo antierrore* del premio Pulitzer J.T. Hallinan. Particolarmente utili i suggerimenti su come usare le cose (*affordance*). La integro con...
- **... Trappole cognitive che iniziano con B e C**, **presentazione**, ridotta da *Trappole mentali* di Motterlini, di quattro tranelli difficili da evitare e con un cenno al famoso tacchino induttivista di Russel. È parte del mio corso **Trappole cognitive, conoscerle per difendersi, usarle per persuadere**.
- **L'ultima stronzata sulle decisioni** è una forzatura che mi concedo per titolare l'articolo tradotto da *Psychological Science* del luglio 2013. Tutti gli anni, immancabilmente, un qualche professore asserisce che è "meglio fidarsi del proprio istinto" e lo spaccia come frontiera della ricerca. Come si può agevolmente verificare dalle molte autorevoli fonti presenti nell'Archivio: spesso si tratta d'intuito che vale solo nelle situazioni già esperite e nel caso di dilemma nell'ultima fase decisionale del processo razionale.
- **Piani d'affari Canvas** è la prima **presentazione** introduttiva di una serie di dieci, ridotta da *Creare Modelli di Business*. Spiega come rendere più snella la stesura del piano d'affari, suddividendolo in blocchi e sfruttando le tecniche di *problem solving* collaborativo. Arricchisce i contenuti del mio corso originale **I nuovi piani d'affari per le PMI: l'innovazione agile**.

## 2. ORGANIZZAZIONE

- **Ricerca e selezione del personale con il web** è un pdf che riporta le conclusioni di un articolo di *Sviluppo & Organizzazione*; conferma quanto già suggerito lo scorso anno: i social network sono utili per ridurre i costi di ricerca ma fuorvianti per un'oculata selezione. Le cinque raccomandazioni di Smith e Kidder sono di buon senso, dunque da adottare.
- **Otto comportamenti da leader**, breve **presentazione** da *HBR Italia* su come Google verifica le abilità dei leader, con mie note di commento.
- **Meglio essere odiosi?** **Presentazione** da fonti diverse in cui propongo un confronto tra le scuole "buoniste" e "cattiviste" nella gestione del personale. Insinuo che "il premio dell'antipatia" possa essere frutto di una metonimia. Piuttosto provocatorio.
- **La rottura delle tresche aziendali** è una **presentazione** tratta dal libro di Samson, con una rassegna completa delle loro ripercussioni organizzative.
- **Sei Sigma: le muda e il kaizen** è una **presentazione**, riassunta dal libro di Gibertoni, sulle attività che assorbono valore e sul miglioramento continuo. Vi si trovano degli altri concetti metodologici meno noti e schemi da fonti diverse.

### 3. COMUNICAZIONE E MARKETING

- **Generalità sull'arte di raccontare storie** è la prima **presentazione** di una serie di tre, che attinge da **fonti diverse**, sullo *storytelling*, antico ed efficace strumento comunicativo, di gran moda anche perché strettamente collegato alla promocrazia contemporanea.
- **Vendere sogni** è peraltro il fondamento del capitalismo, come spiega bene James Surowiecki sul New Yorker, ed è ribadito dal successo dell'ultimo film sulle truffe.
- **A prova d'idiota** è un riquadro, tratto da **Mente & Cervello**. Il mio titolo può apparire scorretto poiché le persone down non sono idioti, ma l'espressione anglofona è famosa: la comunicazione efficace è "*idiot proof*". Piaccia, o no, le tredici avvertenze funzionano benissimo per tutti.
- **Droni pubblicitari**, fa il paio con la presentazione sul loro stato dell'arte militare, nella sezione Strategia. La rubrica di Cardinali - sempre su **Mente & Cervello** (il dossier è sul linguaggio, suggerito l'acquisto, 6 €) - insinua che quella di Amazon sia *guerrilla marketing*. Quantomeno conferma, contro l'ingenuità di Petroni, che la tecnologia dei droni non è propriamente commerciale.
- **La promocrazia dal 1895 al 1919**. È una **presentazione** tratta dall'omonimo libro di M. W. Bruno. Si avvia così l'analisi delle principali tappe storiche delle tecniche pubblicitarie della comunicazione politica, simile a quella d'impresa.
- **Le obiezioni e la chiusura delle vendite** è una **presentazione** tratta dal libro della Booher. Molto interessante anche per i venditori esperti.

### 4. CREATIVITA' E INNOVAZIONE

- **Il creativo cialtrone** è Ronald Topor, un cinico moderno ma sfrontato come un classico. La **presentazione** propone sei lezioni sulla creatività e l'innovazione che è bene rammentare spesso.
- **Quattro giochi d'azienda per risolvere i problemi**, sono selezionati dal **Libro dei Business Games**; li completo con alcune avvertenze.
- **Due casi di successo della Lean Innovation** è l'ultima **presentazione** basata sul libro di Attilio. Ho scelto gli esempi di sviluppo di nuovi prodotti e processi in due PMI.

Ricordate l'invito al passaparola, grazie.