



Questa terza rassegna del 2016 propone 19 elementi pdf e dieci presentazioni PowerPoint.



**SOMMARIO.** Nonostante i grossi guai di tutte le banche del mondo e i pessimistici dati del trasporto marittimo internazionale, il PIL di alcune nazioni asiatiche e africane quest'anno crescerà sensibilmente e la Cina costruirà 3000 km di strada per arrivare nel mar Arabico. Nel bel mezzo della peggior crisi mai vista, con capitale e occupazione concentrati nei suoi paesi orientali, l'UE ha negoziato un trattamento eccezionale per i britannici. Anche la politica estera italiana è un disastro mentre quella turca alimenta una nuova guerra mondiale. Servirebbero proprio nuove e buone strategie ma impreparazione, stereotipi e pregiudizi impazzano. In ambito aziendale persiste la penalizzazione delle imprenditrici; la situazione potrebbe migliorare con lo sviluppo di nuovi modelli di gestione che considerano l'importanza dell'emotività nelle organizzazioni e riprendono stili di direzione più umani. Come quello che fu praticato dal suo fondatore alla Rosss di Scarperia, da cui è possibile ricevere un bel libro gratuito, che ne ripercorre la storia. Studi recenti approfondiscono fenomeni noti: le difficoltà d'ascolto e la potenza delle bugie positive hanno a che fare ovunque con la negoziazione e le vendite. I cambiamenti tecnologici sono tanto rapidi che per innovare efficacemente le aziende hanno necessità di buoni navigatori e di adatti sistemi di gestione e controllo ma - soprattutto e preliminarmente - di cambiare mentalità e saper guardare più in là del proprio naso.

**INDICE.** STRATEGIA E DECISIONI. Previsioni di crescita per nazioni. Banche di tutto il mondo nei guai. Container indicatori di nuova crisi. La Cina anche in Pakistan. Putin e Trump, affinità elettive. Europa: indietro tutta! Troppo lavoro a est. La disastrosa politica estera italiana. I turchi alimentano la guerra mondiale. Strategie per l'innovazione. Stereotipi e pregiudizi. Difendersi dalle trappole cognitive 2. Decodificare, decidere e comunicare. Imparare a prevedere. I problemi delle imprenditrici. ORGANIZZAZIONE. Management 3.0. Una bella storia italiana. Organizzazione emotiva. Impostori in azienda. L'utilità dei giardini aziendali. COMUNICAZIONE E MARKETING. Pronti a parlare. Meravigliose menzogne. Comunicare dati estremi. Preparazione della vendita. Negoziazione internazionale 2016. Storie positive per motivare all'acquisto. CREATIVITA' E INNOVAZIONE. Sistemi di gestione e controllo dell'innovazione. I navigatori dell'innovazione. I precipitosi cambiamenti tecnologici. Reti neurali di plastica. Esempi del cappello blu.







**FONTI. Di stampa.** Bloomberg Businessweek (USA). Caixin (CHN). Die Tageszeitung (DEU). El Pais (SPA). Financial Times (GBR). FocusEconomics (ESP). HBR Italia. Le Monde Diplomatique (FRA). Le Scienze. Limes. Micro & Macro Marketing. Psicologia Contemporanea. Suddeutsche Zeitung (DEU). Sviluppo & Organizzazione. The Atlantic (USA). The Economist (GBR). The Friday Times (PAK). The New Republic (USA). Today's Zaman (TUR). **Da libri:** bozza di *Prevedere per decidere*, M. Galleri, 2016. *Il manuale del leccaculo*, R. Stengel, 2015. *Rossano Bettini, una bella storia italiana*, M. Cecchi, 2015. *25 strategie per tempi difficili*, G. Hamel, 2012. *Dall'idea al valore*, E. Baglieri, 2012. *Tecniche e psicologia della vendita*, Moulinier-Rotondi, 2012. *La trappola del comandante*, Carena-Mastrogiorgio, 2012. *Innovare per vincere*, De Bes-Kotler, 2011. *Sei cappelli per pensare*, E. De Bono, 1985-2010. Altre fonti diverse.

## 1. STRATEGIA E DECISIONI




<p><b>Previsioni di crescita per nazioni</b> è una tabella, tradotta da FocusEconomics, che riporta l'elenco delle 14 nazioni in cui è previsto il maggior incremento del PIL per il 2016.</p>	
<p><b>Banche di tutto il mondo nei guai</b> è un pdf che raccoglie articoli tradotti da El Pais, The Economist, The Financial Times e dal cinese Caixin. Mentre i governi sono incapaci di risolvere la crisi, le banche europee scricchiolano e le riserve valutarie cinesi anche; il valore dei <i>contingent convertibles bond</i> (cocos, inventati nel 2013) è sceso bruscamente.</p>	
<p><b>Container indicatori di nuova crisi.</b> I trasporti marittimi di merci sono ai minimi storici; è quanto rivela la <i>Suddeutsche Zeitung</i>. È un altro cattivo segnale per il futuro prossimo.</p>	
<p><b>La Cina anche in Pakistan</b> è un trafiletto tradotto da The Friday Times. Informa che il Dragone sta ultimando tremila chilometri di strada che collegheranno la Cina al mar Arabico riducendo molto i costi del trasporto delle merci.</p>	
<p><b>Putin e Trump, affinità elettive</b> è la traduzione dell'editoriale di febbraio di <i>Le Monde Diplomatique</i>. Potrebbe sorprendere che i due si scambino amorosi sensi; in realtà è la riprova del successo mediatico – e dunque elettorale - degli uomini dal pugno di ferro. Tempi duri per i troppo buoni ...</p>	
<p><b>Europa: indietro tutta!</b> È un pdf tradotto da <i>Die Tageszeitung</i> che riprova il trattamento d'eccezione riservato alla Gran Bretagna.</p>	
<p><b>Troppo lavoro a est</b> è un trafiletto preso da <i>Bloomberg Businessweek</i>. Mentre noi abbiamo una disoccupazione devastante i paesi orientali della UE hanno carenza di manodopera. Il paradosso è solo apparente ...</p>	
<p><b>La disastrosa politica estera italiana</b> è un pdf tratto da <i>Limes</i> con l'articolo del fine analista Germano Dottori. Le conseguenze delle incaute iniziative del governo Renzi aggravano ulteriormente la situazione economica italiana e fanno assumere dei rischi costosi e gravi. L'invio di centinaia di soldati pesantemente armati a Mosul, dove è attesa da un anno la battaglia decisiva contro il Califfato, con il pretesto di proteggere i lavori su una diga per 360 milioni di euro, ne costerà oltre 500 (da altra fonte). Sugerito l'acquisto (14 €).</p>	
<p><b>I turchi alimentano la guerra mondiale.</b> Nel mezzo di questo caos politico-finanziario il governo di Ankara è in preda delle sue paure e di un anacronistico senso dell'onore che la fa agire in modo molto rischioso per tutti. Il pdf è tradotto da <i>Today's Zaman</i>.</p>	
<p><b>Strategie per l'innovazione</b> è la terza presentazione tratta dall'omonimo libro del guru internazionale Gary Hamel. Vi sono alcune importanti affinità con i miei due nuovi libri del 2016 che aggiornano il corso - in codocenza con il prof. Gastone Breccia - <b>Strategie efficaci nell'era turbolenta</b>. È programmato presso Api Varese il 12 e 18 maggio e alle terme del Calidario dall'8 al 11 giugno.</p>	
<p><b>Difendersi dalle trappole cognitive</b> è l'ultima presentazione di una serie tratta dal libro <i>La trappola del comandante</i>. Propone dei suggerimenti pratici per contrastarle. Aggiorna il mio corso <b>Trappole cognitive</b>.</p>	
<p><b>Stereotipi e pregiudizi</b> è una presentazione ridotta dal mio nuovo testo atteso per giugno. Tratta di dissonanza cognitiva, stereotipi predittori, errori dello spirito, fisiognomica, caratteri nazionali e leadership nelle diverse culture. Il corso <b>Prevedere per decidere</b> – con la partecipazione di Luigi Pastore - è programmato da Confindustria a Firenze (29-30 marzo), Livorno (6 e 13 aprile), Siena (24 e 31 maggio) e dalla Scuola Internazionale di Alta Formazione di Volterra (21 e 22 giugno).</p>	




<p><b>Decodificare, decidere e comunicare</b> è il titolo dell'innovativo corso in codocenza con Felice Accame - docente di Teoria della Comunicazione presso il Settore Tecnico della Federazione Italiana Giuoco Calcio di Coverciano. È programmato presso Api di Gallarate il 15-16 aprile, Confindustria Ancona il 29 aprile e alle Terme del Calidario il 6-9 luglio.</p>	
<p><b>I problemi delle imprenditrici</b> è un pdf tratto da Psicologia Contemporanea che elenca le maggiori difficoltà incontrate dalle donne, specie le penalizzazioni in ambito finanziario. Si veda oltre il file correlato <i>Organizzazione emotiva</i>.</p>	

## 2. ORGANIZZAZIONE






<p><b>Management 3.0.</b> Gli studi e gli esperimenti sull'interazione tra modelli d'affari e di gestione hanno una lunga storia. In questa presentazione tratta da Sviluppo &amp; Organizzazione, riporto le sintesi grafiche del cosiddetto <i>Management Model 3.0</i>, del prof. Vittorio D'Amato. I suggerimenti non sono originali ma costituiscono certamente uno stimolo per molte aziende.</p>	
<p><b>Una bella storia italiana</b> è un pdf con la copertina e l'ultima pagina di un libro commemorativo di Rossano Bettini, un geniale imprenditore che ho avuto il piacere di conoscere personalmente. La sua valida lezione organizzativa, che valorizzava autenticamente le persone, è sfortunatamente fuori moda; surclassata dai molti recenti modelli per la gestione delle "risorse umane"; spesso proposti in queste <i>Gallerie</i>. Auspico un passo indietro. Per ricevere gratuitamente questo libro è sufficiente richiederlo a <a href="mailto:d.beriti@rosss.it">d.beriti@rosss.it</a>; è offerto a chi è interessato a conoscere la storia della famiglia Bettini.</p>	
<p><b>Organizzazione emotiva</b> è un pdf che raccoglie le sintesi dello speciale di HBR Italia di gennaio-febbraio. Se da un lato è certamente utile prestare attenzione agli aspetti emozionali in azienda e ascoltare i collaboratori per ben gestire i sovraccarichi di lavoro, dall'altro anche l'empatia ha i suoi limiti. Aggiorna il mio corso <b>Ridisegnare l'organizzazione con il minimo costo</b>, programmato da Api Saronno il 15-16 settembre.</p>	
<p><b>Impostori in azienda</b> è un pdf dalla stessa fonte da cui si apprende che i bugiardi nelle organizzazioni sono tipi piuttosto nevrotici, poco coscienti e anche scarsamente collaborativi.</p>	
<p><b>L'utilità dei giardini aziendali</b> - una mia fissazione - è latamente ribadita dall'articolo tratto da Psicologia Contemporanea. Approfondimenti più specifici sono presenti nell'archivio del mio sito.</p>	
<p>I temi sopra sono collegati a un corso innovativo, in codocenza con Luigi Pastore: <b>Intelligenza emotiva, il percorso metodologico</b>, programmato l'8 aprile presso Confindustria Ancona e alle terme del Calidario dal 29 settembre al 1 ottobre.</p>	

## 3. COMUNICAZIONE E MARKETING

<p><b>Pronti a parlare</b> è la traduzione di un articolo comparso su <i>The Atlantic</i>. Riporta gli esiti di uno studio che valorizza l'importanza dei silenzi e nota che passiamo la maggior parte del tempo di ascolto per prepararci a replicare. Molto interessante.</p>	
<p><b>Meravigliose menzogne</b> è la seconda presentazione tratta da <i>Il manuale del leccaculo</i> di R. Stengel, sottosegretario di stato USA per la diplomazia. Ci informa che ci sono delle differenze tra menzogna e adulazione, soggettivo e oggettivo, blandire e adulare, regali e regalie.</p>	
<p><b>Comunicare dati estremi</b> è un pdf ripreso da HBR Italia che illustra come favorire con un colpo d'occhio la comprensione intuitiva dei numeri enormi e infinitesimamente piccoli. Molto utile in pratica.</p>	

<p><b>Preparazione della vendita</b> è la terza presentazione sintetizzata dal libro <b>Tecniche e psicologia della vendita</b>. Tratta delle visite: telefonica, di prospezione, successiva a un reclamo, per il recupero di uno scoperto e per la ripresa delle relazioni. Aggiorna il mio corso <b>Formidabili trucchi per vendere</b> programmato alle terme del Calidario il 25-28 maggio.</p>	
<p><b>Negoziazione internazionale 2016</b> è una breve presentazione tratta da HBR Italia. Aggiorna il mio corso <b>Marketing internazionale</b>.</p>	
<p><b>Storie positive per motivare all'acquisto</b> è un pdf con estratti da <b>Micro &amp; Macro Marketing</b>. Contiene la sintesi dell'articolo e uno schema con un modello degli effetti delle narrazioni positive che corre su due binari: 1) il transito cognitivo verso la persuasione e 2) l'elevazione di emozioni positive; l'effetto combinato induce alla motivazione e al cambiamento di prospettiva, cioè al comportamento voluto.</p>	

#### 4. CREATIVITA' E INNOVAZIONE

<p><b>I navigatori dell'innovazione</b> è la quarta presentazione della serie tratta dal libro di De Bes e Kotler. Propone diversi esempi: innovazioni pregresse, percorsi innovativi, analisi di categorie adiacenti e di trend sociali. Aggiorna il mio corso <b>Come fare innovazione in pratica</b> programmato alle Terme del Calidario il 20-23 aprile (si veda oltre) e il 29-30 giugno presso Confindustria di Firenze.</p>	
<p><b>Sistemi di gestione e controllo dell'innovazione</b> è la quinta presentazione ridotta dal libro <i>Dall'idea al valore</i>. Tratta delle misurazioni: requisiti, dominio, oggetto, classificazione, monitoraggio, processo innovativo, nuovo prodotto. È un altro aggiornamento del mio corso sopra.</p>	
<p><b>I precipitosi cambiamenti tecnologici</b> è la traduzione di un articolo comparso su The New Republic. Fa una sintetica storia delle aspettative, degli esiti e delle prospettive dei tablet.</p>	
<p><b>Reti neurali di plastica</b> è un trafiletto tratto da <i>Le Scienze</i> di marzo. I dispositivi si chiamano memristori e sono in grado di fungere da memoria e processore grazie una rete neurale che replica il funzionamento del nostro cervello. Molte le applicazioni attese.</p>	
<p><b>Esempi del cappello blu</b> è la penultima presentazione della serie dedicata al collaudato metodo di Edward De Bono. È parte del mio corso <b>Tecniche creative molto efficaci</b> programmato presso la Scuola Internazionale di Alta formazione di Volterra il 18 aprile e presso Api di Varese l'11 e 17 maggio.</p>	

Buon aggiornamento.

La [prossima Galleria](#) sarà diffusa sabato 2 aprile.

# 20-23 aprile 2016

## CORSO RESIDENZIALE TERMALE D'ALTA FORMAZIONE

### Come fare innovazione in pratica



Auto-valutando la propria azienda e rendendo sistematica la ricerca d'idee

**IN SINTESI.** L'innovazione è l'imperativo noto a tutti, ma solo poche aziende lo praticano bene. Con costi contenuti è possibile ottenere un durevole vantaggio competitivo. Gli obiettivi del corso sono di fornire metodi pratici per: valutare razionalmente il potenziale innovativo (attuale e futuro) della propria organizzazione; individuare le aree specifiche in cui agire; conoscere l'andamento dei processi ed evitare gli errori tipici; rendere sistematica la ricerca d'idee costruendo e gestendo un gruppo di lavoro dedicato.

**DESTINATARI.** Imprenditori, CEO, direttori generali, marketing e R&S di tutti i settori.

**La sede** sono le Terme Etrusche del Calidario, uno dei migliori hotel termali d'Europa. È a 3000 metri dall'uscita di Venturina (LI) della superstrada E 80 e a 4000 mt dalla stazione FS (navetta gratuita su prenotazione). Nelle pause è possibile un bagno caldo nel laghetto termale o nel thermarium. La spa offre numerosi servizi. I dintorni sono splendidi e ricchi di attrattive.

**Programma in breve.** Si cena insieme in albergo il mercoledì 20 aprile alle 20.00 e ci si conosce. Il giovedì mattina si lavora nell'aula attrezzata, pranzo leggero, nel pomeriggio esercitazioni pratiche all'aperto, la sera cena di pesce allo slow food Garibaldi Innamorato di Piombino. Idem il venerdì ma con cena allo slow food I'Ciocio di Suvereto. Il sabato mattina nuovamente in aula, pranzo ed esercitazione finale; alle 16.00 fine lavori.

**Iscriviti ora!**

(minimo sei, massimo sedici partecipanti)

L'editore dei due nuovi libri è Diogene Multimedia



**Una Piccola Utopia** uscirà a fine aprile nella collana *I saggi* della Libreria Filosofica



**Prevedere per Decidere** sarà pubblicato a fine giugno nella collana *Ricerca*.

