



Questa quarta rassegna del 2016 propone 18 elementi pdf e otto presentazioni PowerPoint.

**SOMMARIO.** Questo mese si concludono le serie di due presentazioni e se ne avvia una nuova. In ordine: *Guerre mondiali non si nasce, si diventa ...* il rischio è altissimo, anche perché l'Unione Europea è agli sgoccioli, la Banca Centrale non è in grado di risolvere la crisi economica e le multinazionali fanno i loro comodi. Intanto l'oro va alle stelle, le banche cercano di eliminare i contanti e la Cina si compra pezzi degli USA. Le aziende possono essere intese come sistemi complessi adattivi e le strategie efficaci per sopravvivere nel caos continuo dovrebbero considerare sia i vincoli sia gli eventi eccezionali (e ricorrenti); d'altro canto, pensare troppo al lavoro produce pessimismo anziché favorire la risoluzione delle incertezze. La soluzione giusta è la mia *Piccola Utopia*, in libreria alla fine di questo mese; i *Galleristi* che l'acquistano ora hanno un abbonamento omaggio alla rivista Diogene Magazine! Tra le declinazioni del marketing questa volta ci occupiamo delle ultime frontiere di quelli militare e digitale che sfruttano – anche - la regola aurea dell'adulazione. Per difendersene (e per applicarla) è utile sapere come scoprire i punti deboli, lo stress e le menzogne di destinatari e clienti. Per innovare davvero si deve ideare, progettare ed essere liberi di criticare; la cosa non è facile perché le emozioni - che sono irrazionali - hanno un ruolo rilevante.

**INDICE.** STRATEGIA E DECISIONI. La terza guerra mondiale? Europa agli sgoccioli. La BCE si morde la coda. Ceta, accordo tra privati. Investimenti cinesi negli USA. Oro alle stelle. Verso la fine dei contanti. Qualità delle bombe. Strategie per adattarsi. Dai vincoli agli automatismi. Il cigno nero. Prossima uscita di *Una Piccola Utopia*. ORGANIZZAZIONE. Darwinismo aziendale. Pensare troppo al lavoro. Procrastinare per pensarci meglio. Contro la formazione gratuita. COMUNICAZIONE E MARKETING. Marketing militare. *Digital influencer marketing*. La regola aurea dell'adulazione. Vendita, la fase di scoperta. Gestire lo stress del cliente. Indicatori della menzogna. CREATIVITA' E INNOVAZIONE. Le scelte progettuali per innovare. La creatività per l'innovazione. Criticare per innovare. Le emozioni influenzano la creatività. Riepilogo dei sei cappelli per pensare.

**FONTI. Di stampa.** Die Zeit (DEU). Financial Times (GBR). Frankfurter Allgemeine Zeitung (DEU). HBR Italia. Kamensky (AUT). Korea Times (KOR). Le Monde (FRA). Limes. Mente & Cervello. Psicologia Contemporanea. Senzafiltro. Suddeutsche Zeitung (DEU). The Diplomat (JPN). The Japan Times (JPN). Wall Street Journal (USA). **Da libri:** bozza di *Prevedere per decidere*, M. Galleri, 2016. *Una Piccola Utopia*, M. Galleri, 2016. *Il manuale del leccaculo*, R. Stengel, 2015. *Il Cigno nero*, N. N. Taleb, 2014. *25 strategie per tempi difficili*, G. Hamel, 2012. *Dall'idea al valore*, E. Baglieri, 2012. *Tecniche e psicologia della vendita*, Moulinier-Rotondi, 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>La terza guerra mondiale?</b> È un pdf con estratti da <a href="#">Limes</a> che ha dedicato al tema anche un convegno a Genova ai primi di marzo. Riporto l'incipit dell'editoriale e alcune mappe e tabelle significative. L'intero volume consta di 270 pagine, suggerito l'acquisto (14 €).</p>	
<p><b>Europa agli sgoccioli</b> è un pdf che raccoglie due articoli tradotti da <a href="#">Le Monde</a> e da <a href="#">Suddeutsche Zeitung</a>. Gli storici diranno che la UE fu un bel progetto avviato a metà del Novecento e finito nel primo quarto del secolo successivo.</p>	
<p><b>La BCE si morde la coda</b> è la traduzione di un articolo comparso sul <a href="#">Financial Times</a>. Il <i>quantitative easing</i> e le altre manovre monetarie sono inutili. Non solo a mio parere (ma anche per economisti del calibro di <a href="#">Piketty</a>, <a href="#">Stiglitz</a>, <a href="#">Krugman</a> ...) per far riprendere l'economia europea e mondiale si devono rimettere in circolo i facili accumuli storici di pochissimi.</p>	
<p><b>Ceta, accordo tra privati</b> è la traduzione di un articolo comparso sul <a href="#">Die Zeit</a>. Il trattato di libero scambio tra l'UE e il Canada (<i>Comprehensive Economic and Trade Agreement</i> = Ceta) entrerà in vigore a maggio senza essere discusso e votato dai parlamenti nazionali.</p>	
<p><b>Investimenti cinesi negli USA</b> è un trafiletto preso dal <a href="#">Wall Street Journal</a>. Il grafico mostra la loro crescita costante, giunta a 23 miliardi di dollari nel 2015.</p>	
<p><b>Oro alle stelle</b> è un altro grafico riportato dalla <a href="#">Frankfurter Allgemeine Zeitung</a>. Nei primi due mesi del 2016 il metallo giallo è cresciuto più del 16%. È un evidente indizio della diffusa sfiducia degli investitori.</p>	
<p><b>Verso la fine dei contanti</b> è un trafiletto tradotto dal sudcoreano <a href="#">Korea Times</a>; quel governo è il primo a spingere decisamente per l'abbandono delle banconote a favore delle carte di credito. Su questa tendenza, supportata da tutte le banche del mondo, si rivedano le <i>Gallerie</i> precedenti e i materiali disponibili nell'Archivio del mio sito.</p>	
<p><b>Qualità delle bombe</b> è un'asciutta vignetta comparsa sull'austriaco <a href="#">Kamensky</a> che valuta comparativamente la bontà delle bombe in funzione della loro nazionalità.</p>	
<p><b>Strategie per adattarsi</b> è la quarta presentazione tratta dall'omonimo libro del guru <a href="#">Gary Hamel</a>. Suggerisce di <i>cambiare il modo in cui cambiamo</i> per preparare l'azienda ad affrontare adeguatamente il futuro. Vi sono alcune importanti affinità con i miei due nuovi libri del 2016 che aggiornano il corso - in codocenza con il prof. <a href="#">Gastone Breccia</a> - <b>Strategie efficaci nell'era turbolenta</b>. È programmato presso <a href="#">Api Varese</a> il 12 e 18 maggio e alle terme del <a href="#">Calidario</a> dall' 8 al 11 giugno.</p>	
<p><b>Dai vincoli agli automatismi</b> è una presentazione sintetica tratta dal mio nuovo testo atteso per fine giugno. Il corso <b>Prevedere per decidere</b> - con la partecipazione di <a href="#">Luigi Pastore</a> - è programmato da <a href="#">Confindustria</a> a <a href="#">Siena</a> (24 e 31 maggio) e <a href="#">Firenze</a> (20-21 ottobre), dalla <a href="#">Scuola Internazionale di Alta Formazione</a> di <a href="#">Volterra</a> (21 e 22 giugno), dalla <a href="#">Bologna Business School</a> (6 ottobre) e alle terme del <a href="#">Calidario</a> (17-19 novembre).</p>	
<p><b>Il cigno nero</b> è la prima presentazione di una nuova serie di cinque, ridotte dall'omonimo libro di <a href="#">N. N. Taleb</a> (2014, ed. or. 2007); tratta la prima metà dei principali temi. Nella successiva l'altra metà. Seguiranno: il <i>Glossario</i> con le 35 parole chiave di Taleb, le sue citazioni che adotto nel mio libro sulle previsioni e il <i>Serraglio Concettuale</i> a firma di <a href="#">Luigi Pastore</a>.</p>	
<p><b>Prossima uscita di Una Piccola Utopia</b>. In attesa del fratello maggiore è in uscita a fine aprile l'agile libello di taglio politico di cui si possono leggere degli estratti. Impedibile per chi non si rassegna al caos esistente. A fine <i>Galleria</i> la copertina; qui sintesi ed estratti. <b>I Galleristi</b> che compreranno il libro sul sito <a href="#">Libreria Filosofica</a> prima di fine aprile avranno in omaggio un abbonamento annuale alla rivista di filosofia <a href="#">Diogene Magazine</a>. Ricordarsi di scrivere una mail a <a href="mailto:abbonamenti@diogenemagazine.it">abbonamenti@diogenemagazine.it</a> dichiarandosi <i>Gallerista</i>.</p>	

**Decodificare, decidere e comunicare** 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, Api Varese il 17-18 giugno e alle Terme del Calidario il 6-9 luglio.



## 2. ORGANIZZAZIONE

**Darwinismo aziendale** è un pdf con sintesi da un articolo comparso su HBR Italia che propone un parallelismo tra le specie biologiche e le aziende intese come sistemi complessi adattivi. Suggestisce sei principi per renderle forti. Aggiorna il mio corso **Ridisegnare l'organizzazione con il minimo costo**, programmato da Api Saronno il 15-16 settembre.



**Pensare troppo al lavoro** è un pdf ripreso da Psicologia Contemporanea che tratta dell'assillo di rimuginare a casa i problemi incontrati in azienda. È una pratica che produce pessimismo anziché favorire la risoluzione delle incertezze.



**Procrastinare per pensarci meglio** è il titolo che ho dato a un articolo comparso su Mente & Cervello di aprile. Aggiorna il mio corso **Il tempo per le decisioni importanti**. Il libro omonimo fu pubblicato giusto dieci anni fa.



**Contro la formazione gratuita** è un articolo di Senzafiltro di cui condivido i contenuti e che si può leggere qui: <http://www.informazioneenzafiltro.it/la-formazione-gratuita-si-chiama-marchetta/>.



## 3. COMUNICAZIONE E MARKETING

**Marketing militare** è un pdf con la traduzione di un articolo da The Diplomat e di un estratto da The Japan Times. Come anticipato nelle Gallerie del 2015: modificando la propria Costituzione, il Giappone torna a essere una potenza militare e, come gli Stati Uniti, usa la (in)cultura popolare per costruire un'immagine accattivante.



**Digital influencer marketing** è l'articolo comparso su Mente & Cervello di marzo. Si tratta di una nuova tecnica pubblicitaria; cinquanta fashion blogger hanno pubblicato lo stesso giorno le foto dello stesso vestito: grande successo di vendite.



**La regola aurea dell'adulazione** è la terza presentazione tratta da Il manuale del leccaculo di R. Stengel, sottosegretario di stato USA per la diplomazia. Ci informa che la verità non è naturale, che l'imbroglione è nei nostri geni e che se ne posso comunque trarre dei vantaggi.



**Vendita, la fase di scoperta** è una presentazione tratta dal libro Tecniche e psicologia della vendita di Moulinier e Rotondi. La scoperta è un'esplorazione sistematica, vi sono le domande da farsi per solleticare l'Ego. Aggiorna il mio corso **Formidabili trucchi per vendere**.



**Gestire lo stress del cliente** è un pdf con estratti da un articolo di HBR Italia. Propone un parallelismo tra gli interventi terapeutici e la gestione dei compratori ansiosi. L'approccio è simile alla gestione del lutto organizzativo, tema che tratto nel mio libro *Prevedere per Decidere*.








**Indicatori della menzogna** è un pdf tratto da Psicologia Contemporanea che riporta i recenti studi in ambito giudiziario.



I temi sopra sono collegati a un corso innovativo, in codocenza con Luigi Pastore: **Intelligenza emotiva, il percorso metodologico**, programmato alle terme del Calidario dal 29 settembre al 1 ottobre.



## 4. CREATIVITA' E INNOVAZIONE

<p>La <b>creatività per l'innovazione</b> è la quinta presentazione della serie tratta dal libro di De Bes e Kotler. Spiega come funziona la creatività secondo gli Autori, fa l'esempio di una nuova matita e propone un sinottico delle tecniche creative. 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>Le <b>scelte progettuali per innovare</b> è l'ultima presentazione tratta dal libro <i>Dall'idea al valore</i>. È un altro aggiornamento del mio corso sopra.</p>	
<p><b>Criticare per innovare</b> è un pdf con estratti da HBR Italia. Roberto Verganti sostiene che è il giudizio, e non l'ideazione, il segreto delle grandi innovazioni. Propone una procedura di buon senso in quattro passaggi; io suggerisco di limitare a dieci la numerosità del gruppo.</p>	
<p>Le <b>emozioni influenzano la creatività</b> è un breve articolo da <i>Mente &amp; Cervello</i> che conferma sperimentalmente quanto è noto da molto tempo.</p>	
<p><b>Riepilogo dei sei cappelli per pensare</b> è l'ultima presentazione della lunga serie dedicata al metodo di Edward De Bono. È parte del 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 7 maggio.

### 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.

**Le iscrizioni si chiudono il 9 aprile**  
(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.

*I Galleristi* che compreranno il libro sul sito [Libreria Filosofica](http://LibreriaFilosofica) prima di fine aprile avranno in omaggio un abbonamento annuale alla rivista di filosofia *Diogene Magazine*. Ricordarsi di scrivere una mail a [abbonamenti@diogenemagazine.it](mailto:abbonamenti@diogenemagazine.it), dichiarandosi *Gallerista*.



**Prevedere per Decidere** sarà pubblicato a fine giugno, inaugura la collana *Ricerca*.

