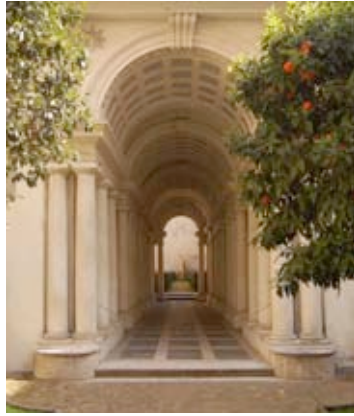


GALLERIA GALLERI

TEORIA E PRATICA D'AZIENDA



PERIODICO GRATUITO DI AGGIORNAMENTO
INTERNAZIONALE PER IMPRENDITORI E DIRIGENTI

NUMERO 4/2014 DEL 8 MARZO

Questa rassegna propone 18 elementi pdf e 14 presentazioni PowerPoint.
Scegli quelli che t'interessano di più.

Cose imperdibili: matrice per la successione generazionale; declino dei brand; istruzioni per vendere ai buyer difficili; giochi per far emergere i problemi; [corsi residenziali di alta formazione in Maremma](#).

SOMMARIO. L'importanza della stabilità monetaria è nota da millenni; oggi bitcoin si espande rapidamente, ma ha molti nemici; per i governi occidentali è una preoccupazione che si somma alle banche ombra, alla concorrenza sleale cinese e alla minaccia (o è una promessa?) che la Germania esca dall'Europa. Una maggior confidenza con le probabilità potrebbe forse farci accettare che i rappresentanti politici siano sorteggiati a caso. "Non ne sbaglio una" è un articolo che contiene brani di una mia rilassata intervista sulle decisioni. È invece facile comprendere che le interviste stressanti sono dannose e che capita spesso di sottovalutare il declino del marchio e il valore del cliente, sbagliare le previsioni e far fallire un aggregato aziendale in fase di successione generazionale. Una visione organizzativa chiara aiuta a evitare gli errori più comuni e vi sono dei giochi d'azienda che fanno emergere i problemi, prima che divengano troppo gravi. Per le negoziazioni con dieci diversi tipi di buyer difficili sono utili parecchie avvertenze, le più delicate riguardano l'uso della comicità, dell'estetica e della sensualità, le più efficaci l'abile narrazione di storie. Questo e altro nei miei [Corsi Residenziali Primavera di Alta Formazione in Maremma](#).

INDICE. STRATEGIA e DECISIONI. Importanza della stabilità monetaria. Banche ombra. Diffidenza globale. Bitcoin si allarga. Mentalità e concorrenza totale cinese. Germania fuori dall'Europa? Lottocrazia. Percezione delle probabilità. Spionaggio oggi. Due trappole cognitive che iniziano con F. Non ne sbaglio una. Previsioni fallite. Perché falliscono le PMI. Piani Canvas: il valore del cliente. ORGANIZZAZIONE. Fondamenti della teoria dell'organizzazione. Reti e autorganizzazione. Matrice per la successione generazionale. Organizzazione nella ristorazione. I miei suggerimenti sulle tresche aziendali. L'intervista stressante. COMUNICAZIONE e MARKETING. Declino dei brand. Utilità evolutiva del turpiloquio. Plutovelocità in rete. Comicità, estetica e sensualità nelle negoziazioni. Raccontare belle storie pubblicitarie. Vendere ai buyer difficili. La promocrazia negli anni Trenta. CREATIVITA' e INNOVAZIONE. Relazione tra creatività e innovazione. Due giochi d'azienda per far emergere i problemi. Strategie efficaci nell'era della turbolenza in breve.

FONTI. Di stampa: Aeon Magazine (GBR). Business People. Der Spiegel (DEU). El Pais Semanal (ESP). Eulenspiegel (DEU). Foreign Affairs (USA). Internazionale. Le Temps (CHE). Limes. Mente & Cervello. New Scientist (GBR). Psicologia Contemporanea. Reuters (GBR). Suddeutsche Zeitung (DEU). The Economist (GBR). The Financial Times (GBR). The Independent (GBR). The New Yorker (USA). The New York Times (USA). Zhongguo Xinwen Zhoukan (CHN).

Da libri: *Management senza confini*, AA.VV., 2013. *Teoria dell'organizzazione*, M.J. Hatch, 2013. *Ricerca scientifica e tecnologica. L'incerta alleanza*, S. Carrà, 2013. *Creare Modelli di Business*, A. Osterwalder e Y. Pigneur, 2012. *Il regno di Xusraw dall'anima immortale*, A. Gariboldi, 2009. *Trappole mentali*, M. Motterlini, 2008. *Come selezionare un venditore di successo*, M. Galleri, 2007. *Vendere con successo*, D. Booher, 2006. *Amore e sesso in ufficio*, A. Samson, 2005. *Homo Ridens*, P.L. Berger, 1999. *Il libro dei business games*, J.W. Newstrom e E.E. Scannell, 1997. *Promocrazia*, M.W. Bruno, 1996.

1. STRATEGIA E DECISIONI

- **Importanza della stabilità monetaria** è una nota a piè pagina tratta dal capitolo *Elementi di Economia* del testo storico di [Andrea Gariboldi](#). La propongo perché mi pare notevole che, nell'antichità, la costanza del valore monetario fosse considerata un'importante referenza internazionale. Fu così per millenni, fino all'estate di Bretton Woods del 1944 o - se si preferisce la fine ufficiale della convertibilità del dollaro in oro - al ferragosto di Camp David del 1971. Suggestivo il paragone con l'attuale mercato telematico dei cambi e le pericolose conseguenze per la qualità del futuro umano.
- **Banche ombra** è un trafiletto tradotto da [Le Temps](#); informa che gli istituti finanziari che operano fuori dalle regole muovono un terzo dei patrimoni europei e oltre settantamila miliardi di dollari nel mondo.
- **Diffidenza globale** è tradotto dal britannico [The Independent](#); afferma che il pericolo più grave sono, appunto, le banche ombra dei paesi emergenti. Rammenta che la fiducia è la prima vittima della guerra; io rimando alle *Gallerie* precedenti, dove due storici ne paventano una globale a breve. Ucraina e Siria sono solo due dei molti focolai attivi; per approfondimenti segnalo l'uscita della quinta edizione dell'[Atlante delle guerre e dei conflitti del mondo](#).
- **Bitcoin si allarga** è un pdf che contiene gli articoli raccolti nel dossier di [Internazionale](#) del 14/20 febbraio su un tema promettente e rischioso. [The Economist](#) riepiloga le caratteristiche di questa moneta virtuale; [The New York Times](#) scrive che prefigura una rivoluzione simile a quella dei pc (1975) e d'internet (1993); [The Financial Times](#) segnala l'ostilità dei governi; [Foreign Affairs](#) si preoccupa delle possibili attività illecite; [New Scientist](#) dei nuovi potenziali strumenti finanziari. A conclusione riporto da [Eulenspiegel](#) un'illuminante vignetta. Separatamente aggiungo un trafiletto da [Reuters](#) che informa dei primi bancomat con bitcoin in Canada e uno dal [Suddeutsche Zeitung](#) che rivela il recente **crollò dell'80% del suo valore**.
- **Mentalità cinese** è il titolo che ho dato alla traduzione dell'articolo comparso il 15 gennaio nella rubrica di cinema di [una rivista di Pechino](#). Forse era l'unico canale per fare delle critiche fondate al perdurare di una mentalità da "figli del cielo" in un mondo post-industriale. Aiuta a comprendere meglio l'articolo successivo.
- **Concorrenza totale cinese** è tradotto dal settimanale de [El Pais](#) secondo cui l'Europa è stata invasa da imprenditori cinesi senza scrupoli. Aggiungo una vignetta congruente da [The New Yorker](#).
- **Germania fuori dall'Europa?** È l'ipotesi paventata dal [Der Spiegel](#); non saprei dire se si tratta di una minaccia o di una promessa.
- **Lottocrazia** è l'articolo tradotto da [Aeon](#) in cui un filosofo propone un sistema di elezioni a sorteggio. La cosa non è nuova, il modello misto eletti-sorteggiati di Pluchino-Rapisarda-Garofalo è molto più realistico ed è presente [nell'Archivio Segreto](#).
- **Percezione delle probabilità** è una [presentazione](#) che riporta un grafico di [Mente & Cervello](#) che ha delle similitudini con quello della Teoria del Prospetto. Ne propongo un singolare confronto.
- **Spionaggio oggi**. Nella [presentazione](#) sintetizzo le sette domande di [Limes](#) e le relative risposte di Young sullo spionaggio contemporaneo; integrano le lezioni classiche delle scorse *Gallerie*.
- **Due trappole cognitive che iniziano con F**, [presentazione](#) ridotta da *Trappole mentali*, di due tranelli quotidiani in cui è facile cadere. È parte del mio corso **Trappole cognitive, conoscerle per difendersi, usarle per persuadere**.
- **Non ne sbaglio una** è l'articolo comparso su [Business People](#) di marzo che contiene brani di una mia intervista, anticipata nella scorsa *Galleria*. Invece ...
- **Previsioni fallite** è l'editoriale di [Internazionale](#) che si collega agli "errori di previsione" e al pdf seguente:
- **Perché falliscono le PMI**, è un saggio che compare su *Management senza confini*, un libro collettivo del 2013 dell'Accademia Italiana di Economia Aziendale.

- **Piani d'affari Canvas: il valore del cliente** **presentazione** tratta da **Creare Modelli di Business**. Arricchisce i contenuti del mio corso originale **I nuovi piani d'affari per le PMI: l'innovazione agile**.

2. ORGANIZZAZIONE

- **Fondamenti della teoria dell'organizzazione** è una **presentazione** ridotta dall'ultima edizione del libro della Hatch. Contiene una stimolante e approfondita analisi della nuova complessità dei settori ambientali e un confronto delle implicazioni organizzative. Aggiungo mie note a commento.
- **Reti e autorganizzazione**. Da un classico libro del luminare Carrà avevo già tratto, nel 2012, una **presentazione** di taglio organizzativo; questa, da "Ricerca scientifica e tecnologica" (2013), riprende il tema e si occupa dei sistemi soggetti a interazioni non lineari che, grazie all'adattamento e all'autorganizzazione, evolvono spontaneamente verso stati con un maggiore grado di coordinazione.
- **Matrice per la successione generazionale** è un modello pratico che ho ideato per un caso specifico, ma che si può generalizzare e rendere più elastico. È la mia **34° ideazione** ed è la prima di quest'anno. Graditi i commenti critici.
- **Organizzazione nella ristorazione** è una **presentazione** ridotta e commentata da due fonti diverse, dedicata a un settore molto rilevante dove è spesso possibile migliorare la gestione.
- **I miei suggerimenti sulle tresche aziendali** è la **presentazione** che esaurisce la serie tratta dal libro di Samson.
- **L'intervista stressante** è agli antipodi del mio approccio - descritto in **Come selezionare un venditore di successo** (2007) - che ho cercato di perfezionare continuamente. Dalla sua rubrica su **Psicologia Contemporanea**, anche Sarchielli mi pare assai scettico. Questo numero della rivista è particolarmente ricco di spunti, suggerito l'acquisto (4,50 €).

3. COMUNICAZIONE E MARKETING

- **Declino dei brand** è la traduzione di un illuminante articolo di Surowiecki. Spiega perché i brand perdano gravemente terreno, un fenomeno che, con rare eccezioni, rende sempre più complessa e costosa la gestione del marchio. I nuovi consumatori tornano a orientarsi al prodotto: è una svolta importante per le migliori PMI, che approfondirò nella prossima **Galleria**.
- **Utilità evolutiva del turpiloquio** è tradotto da **New Scientist** ed elenca i vantaggi del dire parolacce.
- **Plutovelocità in rete** è il titolo che ho dato alla traduzione dell'articolo comparso su **The New York Times** che paventa corsie informatiche preferenziali a pagamento.
- **Comicità, estetica e sensualità nelle negoziazioni** è una pagina di **Homo Ridens**, un classico di P.L. Berger, con brevi e originali riflessioni sulle *sferes limitate di significato* nelle trattative.
- **Raccontare belle storie pubblicitarie** è l'ultima **presentazione** della serie di tre, sullo *storytelling*, antico ed efficace strumento comunicativo, oggi alla base delle migliori narrazioni sull'immagine e il *branding*.
- **Vendere ai buyer difficili** è una **presentazione** tratta dal libro della Booher che propone dieci tipologie e 67 suggerimenti comportamentali mirati, molto utili.
- **La promocrazia negli anni Trenta**. È una **presentazione** tratta dall'omonimo libro di M.W. Bruno che propone alcune geniali figure della comunicazione e una breve storia dei sondaggi.

4. CREATIVITA' E INNOVAZIONE

- **Relazione tra creatività e innovazione** è una **presentazione** basata su materiali del sito del Dipartimento di Ingegneria dell'Università di Udine, integrati da altre fonti.
- **Due giochi d'azienda per far emergere i problemi**. Sono selezionati dal **Libro dei Business Games**; la **presentazione** presuppone le avvertenze preliminari pubblicate nelle **Gallerie** precedenti.
- **Strategie efficaci nell'era della turbolenza** **nell'edizione ridotta in una giornata** è una mia novità formativa. Il corso completo prevede tre giornate; questa edizione è stata progettata su richiesta di alcune agenzie formative per favorire la diffusione dei metodi e degli strumenti anche agli imprenditori e ai dirigenti più impegnati.

CORSI RESIDENZIALI DI ALTA FORMAZIONE IN MAREMMA

28, 29 e 30 maggio, Vendere e comprare sempre meglio,
tre giorni sugli ultimi sviluppi delle tecniche di negoziazione efficaci e sulle trappole cognitive.



Minimo sei, massimo dodici partecipanti. Non attendere l'ultim'ora, **programma oggi** un seminario di studio in Maremma (cui magari aggiungere un week end turistico, i dintorni sono splendidi: **il 2 giugno è festivo**).

Prossimi corsi:

11, 12 e 13 giugno

STRATEGIE IN TEMPI DI CRISI, lezioni dalla storia e prassi futura
tre giorni di duetto con il prof. Gastone Breccia sulle soluzioni concretamente praticabili dalle PMI

2, 3 e 4 luglio

METODI PRATICI PER MIGLIORARE LE PREVISIONI nella strategia e nelle vendite
tre giorni sulle tecniche e gli strumenti per il vantaggio competitivo

Attendo una email per inviarti la presentazione del programma dettagliato.

Buon aggiornamento. Marco