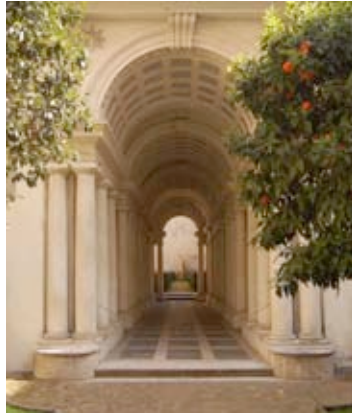


GALLERIA GALLERI

TEORIA E PRATICA D'AZIENDA



PERIODICO GRATUITO DI AGGIORNAMENTO
INTERNAZIONALE PER IMPRENDITORI E DIRIGENTI

NUMERO 5/2014 DEL 29 MARZO

Questa rassegna propone 17 elementi pdf e 11 presentazioni PowerPoint. **Scegli quelli che ti interessano di più.**

Cose imperdibili: Il declino dei marchi rivaluta il prodotto e apre opportunità per le PMI. Come vendere ai senior manager. Novità dal mondo della produzione. Potere, controllo e conflitto nelle organizzazioni. Corso residenziale di alta formazione in Maremma: negoziazione avanzata.

SOMMARIO PROVVISORIO. Vendere armi ai nemici è irrazionale ma da trent'anni è di gran moda. Ora i giapponesi sciolgono i lacci costituzionali per cedere tecnologie belliche all'esercito USA in contrazione numerica; i lobbisti fanno la loro parte. La cruda realtà è che "testa, cuore e pancia" sono la triade metaforica che governa le nostre decisioni. Questa complessità spiega la ricerca spasmodica del profitto, come le riassicurazioni sulle catastrofi, le imitazioni di bitcoin e altre insensatezze; per domarle servirebbe un Avvocato del Diavolo h24. Gli imprenditori reagiscono alle "sconcertanti novità" della produzione con stili diversi di potere, controllo e conflitto, spesso dimenticando le regole per una delega efficace. Aumentare la coesione del gruppo dovrebbe essere un obiettivo continuo in azienda, specie dove le donne sono numerose. Il declino dei marchi è un fenomeno rilevante che rivaluta il prodotto; ciò apre alcune opportunità alle migliori PMI. La comunicazione cambia precipitosamente, le ultime novità dalla psicologia riguardano i comportamenti umani indotti dai social media. Eppure figure classiche - come le metafore e le allegorie - mantengono frequenza e potere elevatissimi per persuadere, convincere e, in definitiva, vendere; funzionano perfino con i top manager!

INDICE. STRATEGIA e DECISIONI. Da Kiev a Damasco. No ingerenza. Apt una trappola transatlantica. No armi ai nemici. Armi giapponesi per tutti. Esercito USA più piccolo. Lobbisti in nero. Catastrofi: una pacchia finanziaria. Bitcoin fa scuola. Testa e pancia e viceversa. Ragione ed emozione. Tre trappole cognitive che cominciano con G. Perché finiscono le aggregazioni aziendali. Piani Canvas: la proposta di valore. ORGANIZZAZIONE. Novità dal mondo della produzione. Quattro tipi d'imprenditori. Potere e conflitto nelle organizzazioni. Differenze di genere in azienda. Le 50 donne più potenti del mondo. COMUNICAZIONE e MARKETING. La cittadina campione perfetto. Il declino del brand e le opportunità per le PMI. Ultime sulla comunicazione. Metafore quotidiane. L'allegoria nella pubblicità. La promocrazia negli anni Cinquanta e Sessanta. Vendere ai senior manager. CREATIVITA' e INNOVAZIONE. Quattro giochi d'azienda per aumentare la coesione del gruppo.

FONTI. Di stampa: Brand Eins (DEU). Evans (NZL). Financial Times (GBR). Le Monde (FRA). Le Monde Diplomatique (FRA). Lianhe Zaobao (SGP). New Scientist (GBR). New Yorker (USA). Psicologia Contemporanea. Psychologie Heute (DEU). Spin (USA). The Nation (USA). The New

York Times (USA). Time (USA). Tokyo Shimbun (JPN). **Da libri:** *Management senza confini*, AA.VV., 2013. *Il Mondo della produzione*, A. Accornero, 2013. *Teoria dell'organizzazione*, M.J. Hatch, 2013. *Introduzione alla Psicologia della Comunicazione*, L. Lotto e R. Rumiati, 2013. *Hub connessioni comunicative*, G.L. Gori, 2013. *Alfabeto Poli*, L. Scarlini (a cura di), 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. *Vendere con successo*, D. Booher, 2006. *Manuale di Organizzazione Aziendale*, IV vol. *Le tipologie aziendali*, AA.VV. 1998. *Il libro dei business games*, J.W. Newstrom e E.E. Scannell, 1997. *Promocrazia*, M.W. Bruno, 1996.

1. STRATEGIA E DECISIONI

- **Da Kiew a Damasco** è un editoriale di *Le Monde* che ben sintetizza le attuali relazioni internazionali.
- **No ingerenza** è il titolo che ho dato alla vignetta del neozelandese Evans. In attesa degli sviluppi sono i miei due soli commenti alla crisi ucraina.
- **APT una trappola transatlantica** è l'acido editoriale di *Le Monde Diplomatique*; il direttore reputa tanto negativo l'Accordo di Partenariato Transatlantico da auspicare una (improbabile) mobilitazione popolare.
- **No armi ai nemici** dovrebbe essere un comandamento razionale immutabile ma la storia fornisce numerose prove contrarie e l'economia contemporanea delle dimostrazioni di evidente autolesionismo (favorire la vendita di know how, i trasferimenti geografici, le collaborazioni internazionali mirate, e via a non finire). La paginetta che traggio dal saggio storico su *Riforme economiche e rivolte sociali nell'Iran Sassanide del VI secolo* di Gariboldi rammenta, a chi ragiona solo a breve termine, di **non** dare armi e risorse ai nemici. Nella pessimistica prospettiva di alcuni seri analisti geopolitici sono prossimi esiti dannosissimi.
- **Armi giapponesi per tutti** è tratto dal Tokyo Shimbun e annuncia appunto l'alleggerimento delle storiche restrizioni sulle esportazioni belliche del Sol Levante.
- **Esercito USA più piccolo** è un pdf con un trafiletto del New York Times e una pagina schematica da Time che illustrano i principali cambiamenti tattici del gigante militare mondiale.
- **Lobbisti in nero** è un estratto da *The Nation*; informa che il 90% dei lobbisti statunitensi lavora illegalmente. Molti sono quelli che vendono armi ai nemici. Rammento che il tema è commentabile nei [temi in evidenza](#).
- **Catastrofi: una pacchia finanziaria** è un pdf con l'incipit e un illuminante riquadro sulle riassicurazioni, tratti da *Le Monde Diplomatique*. L'argomento è strettamente correlato all'analisi della Klein in *Shock Economy* (2007), di cui suggerisco lo studio.
- **Bitcoin fa scuola** è un pdf che contiene un articolo del Financial Times, uno di Spin e una bella vignetta da Lianhe Zaobao; integrano la rassegna proposta nella scorsa *Galleria* su questa discussa moneta virtuale.
- **Testa e pancia** è il titolo che ho dato alla traduzione di un articolo di Psychologie Heute del settembre scorso.
- **Pancia e testa**, da *New Scientist*, è sullo stesso tema. Sono correlati a ...
- **... Ragione ed emozione** un pdf tratto da *Psicologia Contemporanea*, con l'editoriale e un articolo che, partendo dall'ultimo episodio di medicinali portentosi (Stamina), riconduce alle credenze umane. Questo numero della rivista è particolarmente ricco di spunti, suggerito l'acquisto (4,50 €). In realtà, la triade metaforica che ci governa è **testa, cuore e pancia**; che è il titolo di un capitolo di un mio libro in preparazione; lo proporrò in una prossima *Galleria*.
- **Tre trappole cognitive che iniziano con G**, **presentazione** ridotta da *Trappole mentali*, con (l'ennesimo e fondato) elogio dell'avvocato del diavolo. È parte del mio **corso Trappole cognitive, conoscerle per difendersi, usarle per persuadere**.
- **Perché finiscono le aggregazioni aziendali italiane** è il titolo che ho dato alla **presentazione** che riporta un modello inedito, ma di limitata efficacia, comparso su *Management senza confini*, il recente libro dell'Accademia Italiana di Economia Aziendale.
- **Piani Canvas: la proposta di valore**; **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

- **Novità dal mondo della produzione** è un pdf che riporta la premessa all'ultima edizione del libro di Accornero. Si tratta di un'analisi breve e interessante delle "sconcertanti novità" nell'ambito della produzione.
- **Quattro tipi d'imprenditori** è una **presentazione** tratta dalla stessa fonte. Cercare di classificare gli imprenditori è utile, ma non facile; comparo la tipologia con quella di un altro autore.
- **Potere e conflitto nelle organizzazioni** è una **presentazione** ridotta dall'ultima edizione del libro della Hatch. È una lucida disamina delle teorie e delle strategie su potere, controllo e conflitto, cui aggiungo le regole per la delega efficace. Molto interessante!
- **Differenze di genere in azienda** è una **presentazione** che sintetizza il contributo scritto da una donna competente, pubblicato su HUB Connessioni Comunicative (libro cui ho partecipato anch'io con un saggio sugli stili di direzione). Specie alle aziende con numerosa presenza femminile suggerisco i giochi per aumentare la coesione del gruppo, proposti oltre, nella sezione 4. Creatività.
- **Le 50 donne più potenti del mondo** è un pdf integrativo da Time.

3. COMUNICAZIONE E MARKETING

- **La cittadina campione perfetto** è la recente declinazione tedesca di Voghera, dove la famosa massaia era lo stereotipo (negativo) dell'intera nazione. Estratto tradotto da Brand Eins.
- **Il declino del brand e le opportunità per le PMI** è una **presentazione** commentata di un articolo comparso sul *New Yorker*. Mi pare un fenomeno rilevante che dischiude delle interessanti opportunità alle migliori PMI italiane. Da non perdere!
- **Ultime sulla comunicazione** è una **presentazione** ridotta da *Introduzione alla Psicologia della Comunicazione* che propone uno sguardo ai recenti cambiamenti e alle prospettive future dei comportamenti umani, indotti dai social media.
- **Metafore quotidiane** è l'ultima conferma di Arcuri, da *Psicologia Contemporanea*, che esse sono un formidabile strumento di comunicazione: veloce, conciso ed efficace proprio come ...
- **... L'allegoria (nella pubblicità)**. È la seconda parola che compare nell'alfabeto di Paolo Poli, l'ottuagenario attore fiorentino fa l'esempio, breve e illuminante, del cane a sei zampe.
- **Vendere ai senior manager** è una **presentazione** tratta dal libro della Booher che propone una ventina di domande e 34 suggerimenti comportamentali mirati molto utili. Arricchisce i contenuti del mio Corso Residenziale di Alta Formazione in Maremma di **fine maggio: Vendere e comprare sempre meglio.**
- **La promocrazia negli anni Cinquanta e Sessanta**. È una **presentazione** tratta dall'omonimo libro di M.W. Bruno che stavolta descrive la nascita della video-politica e del *media consultant*.

4. CREATIVITA' E INNOVAZIONE

- **Quattro giochi d'azienda per aumentare la coesione del gruppo**. Sono selezionati dal Libro dei Business Games; la loro efficace **presentazione** presuppone le avvertenze pubblicate nelle *Gallerie* precedenti.

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**).

Attendo una email per inviarti la presentazione del programma dettagliato.

Buon aggiornamento.