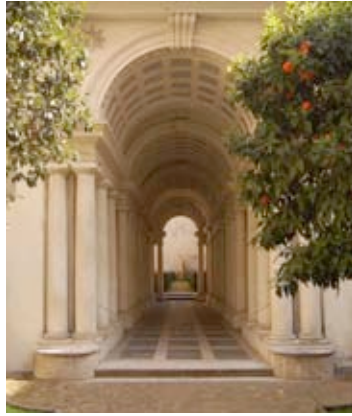


GALLERIA GALLERI

TEORIA E PRATICA D'AZIENDA



PERIODICO GRATUITO DI AGGIORNAMENTO
INTERNAZIONALE PER IMPRENDITORI E DIRIGENTI

NUMERO 7/2014 DEL 1 MAGGIO

Questa rassegna propone 22 elementi pdf e 12 presentazioni PowerPoint. **Scegli quelli che ti interessano di più.**

Cose imperdibili. Polveriera ucraina, crescita asfissiante in Cina e deflazione in Europa. Strategie in tempi di crisi. Nuovi approcci alle organizzazioni. Pubblicità sulla Luna. Leggi della viralità.

SOMMARIO. La situazione in Ucraina è complessa e le sorti del mondo sono decise da pochi giocatori d'azzardo, la deflazione in Europa si deve a loro; invece la Cina si avvelena da sola, forse si crede immortale. Fare buone previsioni nella complessità è molto difficile, non c'è indovino che tenga: le trappole cognitive, improbabilitiche e sociali sono potentissime; eppure vi sono tre cautele importanti, metodi e strumenti che riducono gli errori. Non tutti i nuovi approcci organizzativi sono convincenti, ma sono innegabili un irriducibile tasso d'ipocrisia e il dirompente fenomeno dell'outsourcing. Negli inni si può ben cantare ciò che è troppo stupido da dire, ma non tutte le iniziative pubblicitarie sono preparate abbastanza accuratamente: il *Lacus Mortis* non è una buona *location*, nemmeno sulla Luna. Sono più pratici 12 strategie e 27 suggerimenti per vendere di più; non guasta scoprire le caratteristiche del sorriso e dei memi virali.

INDICE. STRATEGIA e DECISIONI. La situazione in Ucraina è complessa. Previsioni climatiche pessime. Ritorno al carbone. Estrazioni emiliane. Crescita asfissiante in Cina. Credenze innate nell'immortalità. Democrazia reale negli USA. Deflazione in Europa. Ereditarietà culturale. Fare i conti con la mente inconscia. Eventi improbabili. Tre trappole cognitive che cominciano con L e M. La trappola dell'elettore. Test: gli errori da evitare. Esagerare ancora le previsioni. Tassonomia delle arti mantiche. Piani Canvas: il metodo. ORGANIZZAZIONE. Ipocrisia organizzativa. Donne, potere e denaro. Nuovi approcci alle organizzazioni. Coaching per leader tossici. COMUNICAZIONE e MARKETING. La forza del sorriso. Inni ripetuti. Nuovi verbi. Dodici strategie per ottenere di più. Regole per vendere nel punto di erogazione del servizio. La promocrazia negli anni Ottanta. Pubblicità sulla luna. CREATIVITA' e INNOVAZIONE. Droni giornalistici. Un pianeta simile alla Terra. Leggi della viralità. Giochi d'azienda per imparare a comunicare meglio.

FONTI. Di stampa: Aeon (GBR). Corriere Economia. Die Zeit (DEU). HBR Italia. Internazionale. Le Matin Dimanche (CHE). Le Scienze. Limes. Mente & Cervello. New Scientist (GBR). Psicologia Contemporanea. Renwu Zhoukan (CHN). Science (USA). South China Morning Post (CHN). Suddeutsche Zeitung (DEU). The Economist (GBR). The New Yorker (USA). The New York Times (USA). Usa Today (USA). **Da libri:** *Ottenere di più*, S. Diamond, 2014. *Teoria dell'organizzazione*, M.J. Hatch, 2013. *Creare Modelli di Business*, A. Osterwalder e Y. Pigneur, 2012. *Trappole mentali*, M. Motterlini, 2008. *Vendere con successo*, D. Booher, 2006. *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

- **La situazione in Ucraina è complessa**, per comprenderla è certo utile il numero monografico di *Limes*. Dalle oltre 240 pagine traggio sei mappe molto efficaci e la conclusione dell'editoriale, che è meno allarmante di altri sul pericolo di un'escalation. Speriamo bene, le guerre mondiali sono partite sempre in Europa ...
- **Previsioni climatiche pessime** è un editoriale tradotto dal *Suddeutsche Zeitung*, se associato al...
- **... Ritorno al carbone**, dall'autorevole *New Scientist*, e ...
- ai sospetti sulle **Estrazioni emiliane** avanzate da *Science* dovrebbe essere inquadrato il perché della ...
- **Crescita asfissiante in Cina**. Questi tre pdf sono tradotti da Renwu Zhoukan, *South China Morning Post* e *The New York Times*. Manca l'aria e la terra è avvelenata; molti vorrebbero tornare al maosimo. Tutto ciò dovrebbe far infine riflettere sulla necessità e urgenza di un riorientamento del modello economico corrente. Viceversa si può rifugiare nelle ...
- **... Credenze innate nell'immortalità**. Il trafiletto riportato da *Mente & Cervello* afferma che le nostre capacità empatiche ci portano ad attribuire emozioni a un "noi" non più esistente.
- **Democrazia reale negli USA**, tradotto da *Usa Today*, nota che l'influenza di pochi ricchi determina le sorti politiche statunitensi e mondiali.
- **Deflazione in Europa** tradotto da *Die Zeit* segnala il concreto rischio di aggravamento della "crisi" (sono pedante: per me è declino).
- **Ereditarietà culturale** è il titolo che ho dato a un articolo comparso su *Le Scienze* di aprile. Sono davvero molti anni che sostengo che la cultura può divenire natura, cioè che alcuni processi consapevoli "trasmigrano" in automatici. L'articolo mi conforta.
- **Fare i conti con la mente inconscia** è la prima di tre **presentazioni** che riprende il pdf de *Le Scienze* della scorsa *Galleria*. Nel testo di Bargh si trova conferma della mia stima del grado di precisione generalmente accettato in ambito predittivo: 66%. Nei quattro punti seguenti approfondimenti di aspetti correlati.
- **Eventi improbabili** è dalla stessa fonte. Un ennesimo esempio contro-intuitivo del principio di improbabilità: su 23 persone è probabile al 50,1% che due di loro abbiano la stessa data di compleanno? Per me c'è un errore ... precisamente un paralogismo.
- **La trappola dell'elettore** da *Mente & Cervello* è l'ultima conferma che alle elezioni la maggioranza decide basandosi sul passato prossimo (quando non sull'istante).
- **Tre trappole cognitive che iniziano con L e M**, **presentazione** ridotta da *Trappole mentali*, di tranelli in cui è facile cadere quotidianamente; frequente e grave il "senno di poi".
- L'intervista con l'Autore e con me è [qui](#). Allego invece l'articolo di Matteo Motterlini, comparso sul *Corriere Economia* del 28 aprile, dal titolo **Test: gli errori da evitare**. Sono parte del mio corso **Trappole cognitive, conoscerle per difendersi, usarle per persuadere**. Un'edizione si concluderà il 12 maggio presso Api di Varese.
- **Esagerare le previsioni** è una **presentazione** che riprende l'articolo de *The New Yorker* proposto nella scorsa *Galleria*; indica tre cautele davvero importanti.
- **Tassonomia delle arti mantiche** è la **presentazione** della mia seconda ideazione di quest'anno (la 35° dal 2003). È un insieme che classifica i metodi predittivi non razionali; integra il mio corso **Migliorare le previsioni**, programmato per il 13 e 14 maggio presso Isfor 2000 (BS).
- **Piani Canvas: il metodo**; **presentazione** tratta da *Creare Modelli di Business*. Propongo un metodo ulteriormente migliorativo, che arricchisce i contenuti del mio corso originale **I nuovi piani d'affari per le PMI: l'innovazione agile** programmato il 26 maggio presso la Scuola Internazionale di Alta Formazione di Volterra (PI).

2. ORGANIZZAZIONE

- **Ipocrisia organizzativa** è una **presentazione** commentata dell'omonimo interessante articolo di Sarchielli sull'ultimo *Psicologia Contemporanea*. Per evitarne gli effetti deleteri si deve dissimulare abilmente l'intenzione di ingannare, mostrandosi aperti all'ascolto e alla correzione

degli errori e, soprattutto, raccontando buone storie che accomunino tutti, senza privilegi apparenti.

- **Donne, potere e denaro** è il titolo che ho dato all'articolo tratto dalla stessa fonte. Personalmente non concordo quasi su nulla poiché penso che il sistema di potere vigente, basato sul denaro, accetti, fagocitandole, solo le donne che vi si adeguano.
- **Nuovi approcci alle organizzazioni** è una **presentazione** ridotta dall'ultima edizione del libro della Hatch con mie note critiche. Molto interessante!
- **Coaching per leader tossici** è estratto da *HBR Italia* di aprile. Riprende e approfondisce, da un punto di vista pragmatico, un tema rilevante anche a livello politico, già proposto nelle precedenti *Gallerie* (i materiali sono nell'*Archivio*).

3. COMUNICAZIONE E MARKETING

- **La forza del sorriso** è una breve **presentazione** tratta da *Homo Ridens*. Saper sorridere nelle diverse situazioni è segno di padronanza di sé e autoironia, cioè di alta arte comunicativa.
- **Nuovi verbi**, un gustoso trafiletto da *Internazionale* segnala che non è il caso di tranquillizzare le porte allarmate.
- **Inni ripetuti**, tradotto da *Aeon*, è l'ultima conferma della potenza delle canzoni per manipolare le menti e le masse. Peraltro diceva Beaumarchais (l'autore del *Il matrimonio di Figaro*, che diventerà l'operetta di Offenbach): "Si può cantare ciò che è troppo stupido da dire".
- **Dodici strategie per ottenere di più** è l'ultima **presentazione** ridotta da *Come potete negoziare per avere successo nel lavoro e nella vita* di S. Diamond, un premio Pulitzer. La prospettiva non è inedita, molte le cose utili, alcune sono discutibili. Aggiungo materiali da altre fonti e mie note critiche. Il risultato mi pare notevole.
- **Regole per vendere nel punto di erogazione** è una **presentazione** ridotta dal libro della Booher che propone 27 suggerimenti per agli addetti al servizio. È parte del mio corso **Vendere e comprare sempre meglio** che si terrà dal 28 al 30 maggio in edizione residenziale in Maremma; **ultimo posto disponibile!**
- **La promocrazia negli anni Ottanta**. È una **presentazione** tratta dall'omonimo libro di M.W. Bruno che ripercorre la storia della *star strategy* e lo stile *frettico* della neo-televisione.
- **Pubblicità sulla luna** è un trafiletto de *Le Scienze*. Una nemesi: la lattina della bevanda sponsorizzata con due milioni di dollari allunerà nel *Lacus Mortis* (brrr...).

4. CREATIVITA' E INNOVAZIONE

- **Droni giornalistici**, tradotto da *The Economist*, informa della diffusione di droni da 500 \$ che possono fotografarci in bagno.
- **Un pianeta simile alla Terra** è un pdf che raccoglie la breve notizia astronomica (da *Science*) e una folgorante vignetta umoristica (da *Le Matin Dimanche*).
- **Leggi della viralità** è uno schema riportato da *Le Scienze* che descrive alcune caratteristiche dei memi virali, scoperte di recente.
- **Due giochi d'azienda per imparare a comunicare meglio**. È l'ultima **presentazione** della serie ridotta dal *Libro dei Business Games*. Almeno otto dei giochi che ho selezionato si prestano a delle efficaci simulazioni didattiche; in particolare la "lista dei desideri" dà indicazioni utilissime per il miglioramento organizzativo.

Buon aggiornamento.

CORSI RESIDENZIALI DI ALTA FORMAZIONE IN MAREMMA

Il prossimo corso, in codocenza con il prof. Gastone Breccia, è dedicato agli imprenditori che intendono approfondire la comprensione dell'attuale fase economica e ricevere indicazioni pratiche per ogni settore aziendale. **Interessantissimo!**

18, 19 e 20 giugno 2014

STRATEGIE IN TEMPI DI CRISI lezioni dalla storia e prassi futura