






Questa settimana rassegna del 2018 propone 30 elementi pdf e cinque presentazioni PowerPoint che sono scaricabili iscrivendosi qui: http://www.marcogalleri.it/Galleria-Galleri/iscrizione/cs_49.html




SOMMARIO. Intanto che noi europei li respingiamo - e pensiamo a barriere a sud della Libia - i cinesi li aiutano a casa loro: questa è strategia di lungo termine! Propongo alcuni degli innumerevoli esempi del caos geopolitico e un encomiabile sforzo per capire la politica estera di Trump e com'è messa l'Italia. L'euro è in un vicolo cieco e diversi analisti prospettano ancora dieci anni di crisi; se così sarà il rischio di guerre militari è molto alto. In effetti, immaginare un futuro migliore non è facile perché si devono abbandonare dei paradigmi ben consolidati sul potere, la belligeranza e le modalità di protesta; per esempio contrastando chi mantiene privilegi dinastici e fomenta la rassegnazione. In ciò il nuovo accordo confederale non pare un modello da seguire, sarebbe invece preferibile approfondire le dinamiche e le strategie per la gestione dei gruppi di lavoro (specie politici) e i risultati della loro intelligenza collettiva. Dalle ultime ricerche delle neuroscienze spuntano anche nuovi e formidabili trucchi per vendere ma molti dei vecchi artifici restano efficaci. Intanto la maleducazione è divenuta prassi, nessuno risponde al telefono e – troppo spesso - neppure alle mail più garbate. Ci salveranno i gentili robot autodidatti grazie ai quali lavoreremo la metà di oggi? Ne dubito assai.

INDICE. STRATEGIA & DECISIONI. Guida alla politica estera di Trump. I cinesi li aiutano a casa loro. Il cinese in Africa. Lo yuan in Nigeria. Pesca coloniale in Africa. Imprenditori politici sudamericani. Com'è messa l'Italia? Euro nel cul de sac. Infuturamento. Ancora dieci anni di crisi. Arte occidentale della guerra (2). Tre modi d'usare il potere. Fomentare la rassegnazione. Decidere al ristorante. Intervista su *Prevedere per Decidere*. Ultime sull'intelligenza collettiva. Meglio boicottare che manifestare. ORGANIZZAZIONE. Privilegi dinastici universitari. Accordo confederale 2018. Fdom del gruppo per l'innovazione sistematica. La necessità del supporto direttivo. Come controllare i risultati. Insidia della scadenza. Guida ai rigori. COMUNICAZIONE & MARKETING. Ancora sull'intelligenza emotiva. Il brand manager pensante. Marketing del diamante. Vecchi trucchi comunicativi. Nuovi trucchi per vendere: l'attrazione. Vendere a chi attende in fila. L'egemonia della distribuzione. La sovranità in rete. Nessuno risponde più. CREATIVITA' & INNOVAZIONE. Imbutto dell'innovazione. Robottino autodidatta. Con i robot lavoreremo la metà? IA creare una nuova prospettiva.



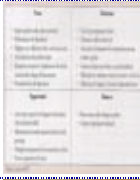




FONTI. 23 di stampa. Bloomberg Businessweek (USA). Brand Eins (DEU). Der Spiegel (DEU). Diogene Magazine. El Pais (ESP). Healt Online. Internazionale. Le Monde (FRA). Le Monde Diplomatique (FRA). Le Scienze. Limes. Mind. Psicologia Contemporanea. Quartz (USA). Science (USA). Sviluppo & Organizzazione. Sisa Journal (KOR). South China Morning Post (HKG). TelQuel (MAR). The Atlantic (USA). The Economist (GBR). The Financial Times (GBR). **5 da libri:** *Bozza di Usare al meglio il potere*, M. Galleri, 2018. *Decidere in Pratica*, R. Rumiaty, 2016. *Delegare & Coordinare*, B. Tracy, 2015. *Breve storia della guerra*, J. Black, 2009. *Cogito ergo brand*, T. Braun, 2005. Altre fonti diverse.

1. STRATEGIA E DECISIONI




<p>Guida alla politica estera di Trump è un pdf che raccoglie la traduzione di quattro diverse testate sul medesimo tema: <i>The Atlantic</i>, <i>Der Spiegel</i>, <i>Internazionale</i> e <i>Le Monde Diplomatique</i>. Notevole anche la fotografia dei capi del G7 in Canada! Più oltre, i vecchi trucchi comunicativi adottati da Trump completano il quadro.</p>	
<p>I cinesi li aiutano a casa loro è un link a <i>Health Online</i>; mentre noi li respingiamo - e pensiamo a barriere a sud della Libia - il Dragone li finanzia in loco. Questa intelligente strategia di lungo termine è rinforzata dagli aiuti medici in tutta l'Africa.</p>	
<p>Il cinese in Africa è un articolo tradotto dal <i>South China Morning Post</i> che conferma quanto sopra. In Senegal - ma non solo, come segnala il grafico di <i>Quartz</i> - si aprono numerose scuole d'insegnamento del mandarino. Il <i>Financial Times</i> riporta che in tre lustri gli istituti Confucio sono diventati oltre 500 in 142 paesi. Mi pare che i cinesi abbiano ben appreso la lezione gramsciana dell'egemonia culturale, i cui effetti sono durevoli.</p>	
<p>Lo yuan in Nigeria è una notizia breve tratta da <i>Le Monde</i>; è l'ennesimo segnale della pervasiva politica cinese in Africa.</p>	
<p>Pesca coloniale in Africa è il titolo che ho dato a un estratto da <i>Le Monde Diplomatique</i> di maggio con una mappa davvero esplicativa. I pescherecci di tutto il mondo depredano legalmente - poiché il diritto marittimo è a favore degli armatori - le risorse ittiche del continente nero, spingendolo alla fame. Nulla di nuovo; forse solo la pressione demografica genererà veri cambiamenti.</p>	
<p>Imprenditori politici sudamericani è un articolo - sempre dello stesso <i>Le Monde Diplomatique</i> - con un grafico molto chiaro. Si è moltiplicato il numero degli alti dirigenti d'azienda, dei grandi commercianti e dei proprietari terrieri che assumono la carica di Presidente di Stato.</p>	
<p>Com'è messa l'Italia? è un pdf tratto da <i>Limes</i> di maggio, dedicato al nostro Paese. Riporto l'inizio e la fine del lungo editoriale con una mappa di corredo. Le 280 pagine di questo numero sono dense d'informazioni rare e d'opinioni interessanti; suggerisco l'acquisto.</p>	
<p>Euro nel cul de sac è l'opinione del Nobel per l'economia 2001 comparsa su <i>Internazionale</i>; non è per nulla ottimista sulla prossima sorte dell'eurozona. Molti altri autorevoli analisti concordano.</p>	
<p>Infuturamento è il titolo - ripreso da Heidegger - che ho dato all'articolo comparso su <i>Psicologia Contemporanea</i>. Il tema è evidentemente centrale in <i>PxD</i> dove si trova un quadro più completo e altrettanto aggiornato. Al proposito si veda l'articolo seguente.</p>	
<p>Ancora dieci anni di crisi è la preoccupante sintesi dell'analisi finanziaria di <i>Bloomberg Businessweek</i>, secondo cui il problema è l'economia globale nel suo complesso. Sono tra quanti lo ripete da decenni ma, storicamente, il buon senso è sempre stato sconfitto dall'avidità mentre la disgregazione competitiva dell'Europa ha generato molte guerre, piccole e grandi. La situazione sta diventando veramente critica.</p>	
<p>Tre modi di usare il potere è la seconda presentazione tratta dalla memoria di approfondimento teorico del mio nuovo corso, molto pratico: Usare al meglio il potere, programmato da Api Servizi di Varese l'11 luglio e da Nuova Didactica di Modena il 21 e 23 novembre.</p>	
<p>Fomentare la rassegnazione è il titolo che ho dato alla vignetta del formidabile <i>El Roto</i>; è correlata al tema sopra poiché la rassegnazione diffusa è il principale sintomo del dominio riuscito.</p>	
<p>Arte occidentale della guerra 2 è un pdf con estratti dalla conclusione del libro di <i>Black</i> del 2009. Rinforza la critica di <i>Sidebottom</i> - proposta nella scorsa <i>Galleria</i> - a una credenza longeva ma attuale, che ha diverse relazioni con la strategia aziendale. Per l'Autore sono temi utili <i>per chiunque rifletta sulla guerra di oggi e sui suoi probabili sviluppi.</i></p>	
<p>Intervista su <i>Prevedere per Decidere (PxD)</i> rilasciata a <i>Diogene Magazine</i> nel settembre 2016. Si trovano chiarimenti sull'impianto del libro. Il corso omonimo è programmato da Confindustria di Pesaro il 18 e 25 ottobre.</p>	







<p>Ultime sull'intelligenza collettiva è la recensione de <i>Le Scienze</i> del libro di Sloman e Fernbach che conferma, aggiornandole, le argomentazioni di <i>PxD</i> (p. 287 e seg.).</p>	
<p>Decidere al ristorante è un esempio di quelli proposti nell'ultimo libro di Rino Rumiati; tra l'altro raccomanda, nei viaggi esotici, di seguire i suggerimenti del cameriere.</p>	
<p>Meglio boicottare che manifestare è la sintesi di un articolo del marocchino TelQuel; ripresenta una regola molto efficace e dunque potentemente contrastata in tutto il mondo. I meno giovani ricorderanno forse il trattamento riservato nel 1994 all'animatore di <i>Boicotta il Biscione</i> (Bo.Bi) ...</p>	

ORGANIZZAZIONE





<p>Privilegi dinastici universitari è un articolo di <i>Le Monde Diplomatique</i> di giugno; le più prestigiose università statunitensi considerano tra i criteri d'ammissione il lignaggio del candidato. Così i figli dei ricchi entrano ancor più facilmente laddove avevano studiato i genitori e si rafforza la trasmissione ereditaria delle professioni. La meritocrazia è un bel sogno.</p>	
<p>Accordo confederale 2018 è un pdf con estratti da <i>Sviluppo & Organizzazione</i> che è collegato a un tema della scorsa Galleria (<i>Confindustria cinque anni dopo</i>). L'Autore sostiene trattarsi di un'intesa storica e ne evidenzia tre fondamentali innovazioni. La "valorizzazione di forme di partecipazione nei processi di definizione degli indirizzi strategici aziendali" potrebbe far pensare al modello tedesco ma – a mio parere - non è così. L'Autore conclude ottimisticamente che ora sussistono le migliori condizioni per risvegliare la partecipazione. Forse io vivo in un altro mondo ...</p>	
<p>FDOM del gruppo per l'innovazione sistematica è un pdf con la sintesi di un articolo della stessa rivista (<i>S&O</i>). Riporto anche l'analisi FDOM (Forze, Debolezze, Opportunità e Minacce, in inglese SWOT) perché aderente al mio modello e al percorso previsto per il gruppo interfunzionale per l'innovazione sistematica, che garantisce un durevole vantaggio competitivo. Qui la descrizione sintetica.</p>	
<p>La necessità del supporto direttivo per il benessere e il successo del gruppo è confermata da Guido Sarchielli su <i>Psicologia Contemporanea</i> ed è coerente con l'assunto dell'innovativo percorso sopra menzionato.</p>	
<p>Come controllare i risultati è una presentazione tratta dal libro di Tracy. A mio parere girare regolarmente per gli uffici, verificando e controllando il lavoro di persona, è un'attività che va fatta con alcune fondamentali avvertenze comunicative, la cui mancanza produce probabili controfinalità, anche molto gravi.</p>	
<p>Insidia della scadenza è la traduzione di un articolo dell'<i>Atlantic</i>; l'ora precedente un impegno è generalmente usata in modo inefficiente.</p>	
<p>Guida ai rigori è tradotto dall'<i>Economist</i>; in vista della conclusione del campionato mondiale di calcio la dedico agli appassionati ma se ne può trarre una vecchia e importante lezione strategica: conoscere le preferenze dell'avversario favorisce il successo.</p>	

COMUNICAZIONE E MARKETING

<p>Ancora sull'intelligenza emotiva: metodo RULER. È un pdf con un articolo di <i>Psicologia Contemporanea</i> su un tema avvincente ma, purtroppo, di gran moda da un quarto di secolo; l'ideatore è Marc Brackett ma gli emulatori proliferano. La descrizione allegata di Laura Artusio è invece conforme all'originale e accresciuta dalla sua personale esperienza.</p>	
<p>Il brand manager pensante è l'ultima presentazione tratta dal libro <i>Cogito ergo brand</i>. È della serie <i>Preziosi Ripassi</i>; qui si trova una parte di quella già edita nella <i>Galleria X</i> del 16 giugno 2013. Molto interessante!</p>	
<p>Marketing del diamante è comparso sempre su <i>Psicologia Contemporanea</i>; narra l'istruttiva storia della promozione commerciale di un oggetto considerato fino al secondo dopoguerra un'esclusiva per nababbi. Mary Francis Gerety, agente pubblicitaria del terribile De Beers, era certo una <i>brand manager pensante</i> ...</p>	

<p>Vecchi trucchi comunicativi – sempre molto efficaci - sono quelli adottati da Trump e i suoi collaboratori, citati in un editoriale di <i>Internazionale</i>. L'elenco completo è assai più lungo e aggiornato dalle neuroscienze.</p>	
<p>Nuovi trucchi per vendere: l'attrazione, è un estratto dal mio intervento alla CCIAA di Perugia del 23 aprile 2015 che non ho mai proposto nelle <i>Gallerie</i>. In questa serie di presentazioni propongo singolarmente i cinque trucchi mostrati; stavolta è il turno dell'effetto d'attrazione con degli esempi sorprendenti. Il corso omonimo è programmato da Confindustria Livorno il 9 e 16 ottobre.</p>	
<p>Vendere a chi attende in fila è una sintesi tradotta da <i>Brand Eins</i>; il trucco è antico ed è stato recentemente ristudiato anche da Gueguén; approfondimenti sono disponibili nel mio Archivio su semplice richiesta.</p>	
<p>L'egemonia della distribuzione è il titolo che ho dato a un articolo di Francesco Cardinali su <i>Mind</i>; ribadisce (se ve ne fosse ancora bisogno) che anche nella pubblicità video chi "porta i pantaloni" è la Regina Distribuzione.</p>	
<p>La sovranità in rete è il titolo che ho dato alla recensione del nuovo libro di Evgeny Morozov su <i>Le Scienze</i>. Secondo il russo per riconquistare l'autonomia sulla tecnologia è necessario farlo prima con l'economia e la politica. Personalmente concordo.</p>	
<p>Nessuno risponde più è la traduzione di un articolo comparso sull'<i>Atlantic</i>. La cafonaggine è divenuta norma: le telefonate infastidiscono tutti e troppi non rispondono neppure alle mail. Il fenomeno è in espansione e pare irreversibile, cioè tornare alla buona educazione non sarà affatto facile.</p>	

4. CREATIVITA' E INNOVAZIONE

<p>Imbuto dell'innovazione è una presentazione già proposta nella <i>Galleria</i> del maggio 2013, dedicata perciò agli iscritti più recenti. Espone sinteticamente un modello per vedere in modo integrato i processi d'innovazione. Per una meno succinta descrizione della teoria rimando alla dispensa <i>Innovation Funnel</i> di <i>Stefano Biazzo</i> (Università di Padova) disponibile nel mio Archivio su semplice richiesta.</p>	
<p>Robottino autodidatta è un pdf con estratti da un lungo articolo de <i>Le Scienze</i> di cui riporto le sintesi e la conclusione. iCub è il suo nome e nel mondo ve ne sono – per ora – 38 esemplari; ne è attesa la proliferazione grazie a una rete di collaborazione scientifica internazionale.</p>	
<p>Con i robot lavoreremo la metà? È ciò che paventa il sudcoreano <i>Sisa Journal</i>, lavorare cinque ore al giorno per quattro ore alla settimana certamente riduce lo stress. Ci sarà così possibile accumularne nel tempo libero ...</p>	
<p>IA creare una nuova prospettiva è una notizia brevissima tratta da <i>Science</i>; quelli di Deep Mind hanno sviluppato un sistema di visione artificiale capace di ricrearne di nuove partendo da riprese parziali.</p>	

Buon aggiornamento mensile.

La prossima *Galleria* sarà diffusa sabato 4 agosto 2018

È iniziata l'estate e volerà via presto, programmi fin d'ora la partecipazione al

Seminario Strategico sul Garda del 4 e 5 ottobre

Sono aperte le prenotazioni (massimo 24 persone)!



Il seminario è stato inaugurato l'8 marzo 2018 presso Confindustria di Firenze (foto) con l'elevato gradimento dei partecipanti.