



Questa nona rassegna del 2015 propone dodici elementi pdf e sei presentazioni PowerPoint.

SOMMARIO. La crisi è originata dalla disuguaglianza. Il mondo sta malino, la Grecia male, anche noi italiani svendiamo aziende e patrimonio pubblico, mentre la Germania gode di ottima salute. Per alcuni si è avviato il decennio della grande strategia cinese per altri invece il Dragone è instabile, siamo alla fine di un'illusione e Pechino non è più un esempio neppure per i paesi emergenti. Intanto gli Stati Uniti si stanno industriando per realizzare sistemi di combattimento che rendano possibile tra dieci anni la guerra alla Cina. Gli arroganti sono sempre odiosi ma in ufficio producono gravi danni; il marketing del personale si deve preoccupare di loro. Nelle negoziazioni il possesso della lingua fa la differenza, aiuta a «spiegare» la merce, a far capire al cliente di quali prodotti ha bisogno e perché. È bene conoscere anche gli stimoli sensoriali alla decisione d'acquisto: stavolta vediamo l'influenza sui sapori di forme, colori e pesi; sono fattori da ben considerare nelle ricerche di mercato, la cui classica divisione in qualitative e quantitative non è poi così netta. Tra le innovazioni più attese i memoprocessori che memorizzano e trattano l'informazione con la stessa piattaforma e avranno prestazioni straordinarie.




INDICE. STRATEGIA E DECISIONI. La crisi della disuguaglianza. Il mondo sta malino. La Germania sta benissimo. La tragedia greca nell'Europa dominata dalla Germania. La grande strategia cinese. Decennio cinese. Cina instabile. La fine dell'illusione cinese. La Cina non è più un esempio. Italia in svendita. Piramide dell'autorealizzazione. ORGANIZZAZIONE. Arroganti in ufficio. Il marketing del personale. Sondaggio sulle banche italiane. COMUNICAZIONE E MARKETING. La lingua per vendere. La forma del sapore. Quantità e qualità nelle ricerche di mercato. CREATIVITA' E INNOVAZIONE. Memocomputer in arrivo. Esempi del cappello nero.

FONTI. Di stampa. Die Tageszeitung (AUT). Die Zeit (DEU). Financial Times (GBR). Le Scienze. Le Monde (FRA). Libération (FRA). Limes. Mente & Cervello. Psicologia Contemporanea. The Guardian (GBR). The New Yorker (USA). Time (USA). Wall Street Journal (USA). World Trade Monitor (USA). **Da libri:** Bozza di *Prevedere per decidere*, M. Galleri, 2016. *Risorse Umane*, Boldizzoni-Quarantino, 2014. *Parlare l'italiano*, E. Lombardi Vallauri, 2012. *Sei cappelli per pensare*, E. De Bono, 1985-2010. Altre fonti diverse.

1. STRATEGIA E DECISIONI

<p>La crisi della disuguaglianza è un lucido editoriale di Libération che rievoca una nota massima di Henry Ford e afferma che i consumatori devono prendere il posto del credito, che oggi poggia sulla sabbia.</p>	
<p>Il mondo sta malino è un pdf che raccoglie la traduzione di tre brevi notizie congruenti tratte da World Trade Monitor, Wall Street Journal e Le Monde.</p>	
<p>La Germania sta benissimo è un'altra <i>breve</i> tradotta da Die Tageszeitung: nei primi sei mesi di quest'anno ha accumulato un avanzo di oltre venti miliardi di euro.</p>	
<p>La tragedia greca nell'Europa dominata dalla Germania è un estratto da Limes con due mappe e un grafico che dicono molto. Per saperne di più suggerisco l'acquisto (€ 14).</p>	
<p>La grande strategia cinese è un pdf con estratti dalla stessa fonte delle dichiarazioni del generale Qiao Liang, che dirige la formazione degli alti ufficiali della difesa. Riporto l'inizio e la fine dell'articolo e aggiungo una mappa che descrive il triangolo Cina-Russia-Germania. Nella complessità tutto si tiene.</p>	
<p>Decennio cinese è tradotto da Time; afferma – tra l'altro - che una Cina instabile potrebbe innestare una catastrofe.</p>	
<p>Cina instabile è il titolo che ho dato alla traduzione dell'articolo di Surowiecki da The New Yorker. Fa da contrappunto a quanto sopra e pone il dubbio che la Cina non sia in grado di mantenere la stabilità economica.</p>	
<p>La fine dell'illusione cinese è tradotto da Die Zeit e afferma che a causa della maledizione demografica la Cina invecchierà prima di diventare ricca.</p>	
<p>La Cina non è più un esempio neppure per un'economista indiana che scrive su The Guardian.</p>	
<p>Italia in svendita è il titolo che ho dato all'articolo del Financial Times che si compiace degli importanti passi delle transazioni agli stranieri del patrimonio immobiliare dello Stato.</p>	
<p>Piramide dell'autorealizzazione. Presentazione sintetica tratta dal mio nuovo testo 2016. Il processo di automiglioramento dovrebbe essere continuo per evitare di ritrovarsi vecchi senza essere divenuti saggi. È un traguardo ambizioso che può essere rappresentato come la scalata di una piramide. Il modello propone una progressione e una relazione tra stadi psicologici e strumenti.</p>	
<p>Crowdshang.com è il sito internazionale del nuovo metodo predittivo razionale che ho aperto quest'estate e che lancerò alle grandi organizzazioni il prossimo autunno. Graditi pareri e suggerimenti migliorativi. È trattato, insieme ad altri sette modelli razionali, nel corso Prevedere per decidere.</p>	

2. ORGANIZZAZIONE

<p>Arroganti in ufficio è comparso su Psicologia Contemporanea; ne discende che gli arroganti non danno prestazioni superiori alla media, hanno una modesta intelligenza emotiva e generano <i>un clima sociale irritante e velenoso</i>.</p>	
<p>Il marketing del personale è una presentazione ridotta dal libro Risorse Umane. Il suo presupposto è la presa di coscienza che sono individuabili più categorie di utenti con bisogni differenti sia riguardo alle caratteristiche tecniche del prodotto/servizio, sia in termini di supporto emotivo, comunicazione, ecc. Aggiorna il corso Ridisegnare l'organizzazione con il minimo costo.</p>	
<p>Sondaggio sulle banche italiane. È l'ultimo invito a occupare due minuti per inviarmi il questionario prima del 30 settembre. Se avrò risposte sufficienti per renderli indicativi, li renderò pubblici. Garantisco personalmente l'anonimato.</p>	

3. COMUNICAZIONE E MARKETING

La lingua per vendere. Alla prima sezione della serie *L'italiano oggi* segue questa seconda, tratta da *Parlare l'italiano, come usare meglio la nostra lingua*, di Edoardo Lombardi Vallauri. È un libro del 2012 da cui seleziono le parti più attuali, di diretto interesse nella comunicazione commerciale. Aggiorna i miei corsi sulla **Negoziazione**.



La forma del sapore è una mia presentazione con estratti dall'omonimo articolo comparso su *Mente & Cervello* dell'agosto 2015. Tratta di forme, colori, pesi che influenzano i sapori; aggiorna i molti materiali presenti nell'Archivio del mio sito sugli stimoli sensoriali alla decisione d'acquisto e integra i corsi **Trappole cognitive e Formidabili trucchi per vendere**.



Quantità e qualità nelle ricerche di mercato è una presentazione tratta da fonti diverse. Le ricerche di mercato sono molto utili in pratica; vengono sempre divise in qualitative e quantitative, ma la differenza non è così netta. In questa prima presentazione propongo una sintetica storia dei due concetti che sono strettamente correlati a un'altra coppia: oggettivo e soggettivo, che analizzo nella seconda presentazione di questa serie. I temi sono propedeutici al mio corso **Le ricerche di mercato per le PMI**.



4. CREATIVITA' E INNOVAZIONE

Memcomputer in arrivo. È un trafiletto da *Le Scienze*; aggiorna le anticipazioni delle *Gallerie* precedenti: sono al via i memoprocessori che memorizzano e trattano l'informazione con la stessa piattaforma. Ciò consente la soluzione dei famigerati problemi NP (*non deterministic polynomial time*) in cui è facile verificare la soluzione ma è difficile trovarla perché il tempo di esecuzione di un computer cresce enormemente con le maggiori dimensioni del problema. Prevedo che tra un lustro il mio Mac sarà archeologia ... Aggiorna il corso seguente ...



Fare innovazione in pratica è il Corso Residenziale d'Alta Formazione alle Terme di Maremma del 7-10 ottobre 2015; tre giorni intensi per migliorare a lungo la propria organizzazione. Allego il programma, massimo 16 partecipanti; si prenoti ora.



Esempi del cappello nero è una presentazione della serie dedicata al collaudato metodo di Edward De Bono. Il pensiero col cappello nero è sempre logico; qui alcuni esempi commerciali e organizzativi trattati nel corso: **Tecniche creative molto efficaci**.



Buon aggiornamento. La prossima *Galleria* sarà diffusa sabato 3 ottobre.

Prossimi corsi programmati alle terme



24 - 26 settembre
in codocenza con il prof. **Gastone Breccia**
STRATEGIE EFFICACI NELL'ERA DELLA TURBOLENZA



7-10 ottobre
COME FARE INNOVAZIONE IN PRATICA
rendendo sistematica la ricerca di idee



28-31 ottobre 2015
FORMIDABILI TRUCCHI PER VENDERE
dalle ultime ricerche neuro scientifiche

Non attendere l'ultim'ora; programma oggi tre giorni di studio piacevole!