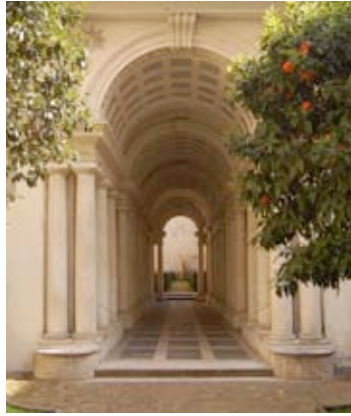


# GALLERIA GALLERI

## TEORIA E PRATICA D'AZIENDA



PERIODICO GRATUITO DI AGGIORNAMENTO  
INTERNAZIONALE PER IMPRENDITORI E DIRIGENTI

NUMERO IX/2014 DEL 7 GIUGNO

Questa rassegna propone 19 elementi pdf e 10 presentazioni PowerPoint. **Scegli quelli che ti interessano di più.**

**Cose imperdibili:** Eurovisione. Cambiamento organizzativo. Saper aspettare. Psicologia del consumatore. Tipi di test.

**SOMMARIO.** Nella fatale ineguaglianza dell'economia sviluppata i compromessi scientifici sono esiziali per l'umanità, ma utili alle superpotenze perché se la sbrighino meglio tra loro. Nella prospettiva asiatica le ideologie non sono una parolaccia e gli USA favoriscono, di fatto, l'asse strategico Mosca/Pechino. Eurovisione: il Portogallo impiegherà i prossimi vent'anni per recuperare gli ultimi sette, forse anche per questo l'Unione piace solo al 37% degli europei; intanto la Deutsche Bank si porta in casa un nemico. Individualmente siamo condannati dai meccanismi inconsapevoli di consumo ed è pure troppo complicato capire qualcosa nella massa di novità. La speranza è un cambiamento organizzativo improntato all'umorismo? Una risata seppellirà il capitalismo? Basterà saper aspettare? Improbabile: il costo del tempo è elevatissimo e la creatività si vende a buon mercato.

**INDICE.** STRATEGIA e DECISIONI. La fatale ineguaglianza dell'economia sviluppata. Scienza negoziata. Superpotenze tra loro. La situazione in Cina. Gas Russo in Cina. Le ideologie di Putin. Spionaggio reciproco inevitabile. L'UE dei partiti del prossimo lustro. Eurovisione. Portogallo 2014. La banca tedesca adotta sanguisughe. Dimore esclusive. Troppo complicato. Cognizione corporea. Quattro trappole cognitive che cominciano con P. Piani Canvas: il mercato. ORGANIZZAZIONE. Cambiamento organizzativo. Costo del tempo. Leadership e gruppi. Umorismo in azienda. Leadership e umorismo. Tipologia dei test. COMUNICAZIONE e MARKETING. L'attesa è l'anima del commercio. Tradurre distacca. Psicologia del consumatore. A 25 gradi si compra di più. CREATIVITA' e INNOVAZIONE. Creatività a buon mercato. Droni a Lucca.

**FONTI. Di stampa:** Aeon (GBR). Beijin Jhibao (CHN). Bloomberg Businessweek (USA). Caijing (CHN). Canberra Times (AUS). El Pais (SPA). La Presse (CHE). Le Monde (FRA). Liberation (FRA). The Economist (GBR) Espresso (PRT). Frankfurter Allgemeine Zeitung (DEU). Harvard Business Review Italia. Internazionale. Le Scienze. Le Monde Diplomatique (FRA). Salon (USA). South China Morning Post (CHN). The Economist (GBR). Time (USA). The Knight Frank Wealth Report (USA). The New York Times (USA). **Da libri:** *Saper Aspettare*, F. Paglieri, 2014. *Teoria dell'organizzazione*, M.J. Hatch, 2013. *Creare Modelli di Business*, Osterwalder-Pigneur, 2012. *I test di intelligenza*, Huteau-Lautrey, 2010. *Psicologia del consumatore*, N. Guéguen, 2010. *La prima cassetta degli attrezzi*, M. Galleri, 2008. *Trappole mentali*, M. Motterlini, 2008. *Strategia Oceano Blu*, Chan Kim e Mauborgne, 2005. *Homo Ridens*, P.L. Berger, 1999.

## 1. STRATEGIA E DECISIONI

- **La fatale ineguaglianza dell'economia sviluppata** è l'originale da Time del 19 maggio. L'immarcescibile Rana Foroohar recensisce l'attuale best seller di Amazon e record storico per l'Harvard University Press. Lampante il modello grafico.
- **Scienza negoziata** è tradotto da The Economist; i politici leggono solo le sintesi dei rapporti sul clima, che sono già il frutto di compromessi tra i diversi Paesi. Gli esiti sono noti ...
- **... le superpotenze se la sbrigano tra loro.** È il titolo che ho dato all'articolo di Zizek, su Internazionale del 22 maggio. L'originale è "Insegnare le buone maniere alle superpotenze"; io insinuo (appunto e invece) che se la cavino benissimo tra loro.
- Sulla situazione in **Cina** propongo tre traduzioni: un riassunto da **Beijin Jhibao**, critico sui **processi politici decisionali**; un altro è comparso su **Caijing** a proposito di **ricchi e poveri**; mentre il terzo viene da **Bloomberg Businessweek** e segnala la discrezione con cui il gigante asiatico cresce nella **finanza informatica**.
- Aggiungo **Gas russo in Cina**, la notizia è stata piuttosto diffusa anche in Italia; dal **South China Morning Post** la sottolineatura: si tratta di un cambiamento strategico (contratto a trent'anni) che è in linea con ...
- **... le ideologie di Putin.** Tradotto da **Le Monde Diplomatique** di maggio, dà una prospettiva illuminante.
- **Lo spionaggio reciproco è inevitabile** in geopolitica come nella concorrenza aziendale. Usa e Cina si rimbalzano accuse che, di fatto, rafforzano l'asse Mosca/Pechino. Il trafiletto del **New York Times** si limita a registrare le polemiche. Approfondimenti nell'Archivio.
- **UE dei partiti del prossimo lustro** è una breve **presentazione** con estratti da **El Pais**, **La Presse**, **Le Monde**, **Liberation** e **The Economist**. A mio parere c'è da attendersi un lustro con l'ennesima "grande coalizione europea", con politiche simili a quelle del precedente. Sarò lietissimo verificare che mi sbaglio.
- **Eurovisione** è una tragica vignetta dall'australiano **Canberra Times**, che mostra come siamo visti dagli antipodi.
- **Portogallo 2014** è la traduzione dell'articolo comparso su **Espresso**, piuttosto critico *sull'uscita pulita* di quel paese dal piano di salvataggio della trojka. Notevoli le similitudini con la situazione italiana.
- **La banca tedesca adotta sanguisughe** è il mio liberissimo titolo affibbiato a un trafiletto tradotto dalla **Frankfurter Allgemeine Zeitung**. La Deutsche Bank si lascia comprare il 6% dal regno degli speculatori, il Qatar. Rimando alla serie di presentazioni intitolata "Vendere armi ai nemici".
- **Dimore esclusive** è un grafico da **The Knight Frank Wealth Report** che riporta i prezzi nelle zone residenziali più quotate del mondo. Alcune sono scambiate all'insaputa dei proprietari?
- **Troppo complicato** è un'illuminante traduzione da **Aeon**: non capiamo più le nostre complesse creazioni; sarebbe infine ora di prendere atto dei nostri limiti umani. Quasi certamente sono parole al vento.
- **Cognizione corporea** è l'ultima **presentazione** di tre, tratte da **Le Scienze**: per i pragmatici l'inconscio afferma la sua presenza in ogni momento della nostra vita, sia quando siamo svegli sia quando siamo immersi in un sogno. Non è cosa da poco!
- **Quattro trappole cognitive che cominciano con P**, **presentazione** ridotta da **Trappole mentali**, di tranelli in cui è facile cadere quotidianamente; grave e diffuso l'analfabetismo statistico.
- **Piani Canvas: il mercato.** **Presentazione**, tratta da **Creare Modelli di Business**, che ripropone la **Strategia Oceano Blu**; è integrata da una dozzina di diapositive critiche che riprendono un mio libro del 2008. Arricchisce i contenuti del corso originale **I nuovi piani d'affari per le PMI: l'innovazione agile**.

## 2. ORGANIZZAZIONE

- **Cambiamento organizzativo** è la prima **presentazione** di una nuova serie in tre parti, tratta dal fondamentale libro della **Hatch**. Riguarda il tema della cultura e del cambiamento organizzativo. Propone, tra gli altri, il modello a "ventaglio allargato" di Gagliardi, che resta

molto utile, anche per le PMI in fase di successione. È parte del mio corso originale **Ridisegnare l'organizzazione con il minimo costo**.

- **Leadership e gruppi** è l'editoriale di Sassoon su H.B.R. Italia. È la prima volta che lo propongo perché la qualità della rivista è incostante e raramente offre novità rilevanti; stavolta invece tocca due temi sempreverdi: la leadership e il tempo. Suggestivo l'acquisto (13,50 €).
- **Costo del tempo** è appunto una sintetica **presentazione** commentata, dalla stessa fonte. Non c'è nulla di teoricamente nuovo, ma nella pratica della maggioranza delle organizzazioni le otto regole auree sono pressoché ignorate. Un utile ripasso che dovrebbe essere di stimolo a un miglioramento molto importante e meno difficile di quanto si pensi (il metodo aiuta molto).
- **Umorismo in azienda** è una breve **presentazione** ridotta da *Homo Ridens* di Berger; l'oculato uso dell'umorismo nelle organizzazioni è sintomo di buona coesione organizzativa e di maturità della leadership.
- **Leadership e umorismo** è un pdf strettamente correlato (da HBR).
- **Tipologia dei test** è la seconda **presentazione** ridotta dal libro di Huteau-Lautrey. Mi pare una rassegna utile anche per cultura generale; segnalo che personalmente adottato il modello delle intelligenze separate.

### 3. COMUNICAZIONE E MARKETING

- **L'attesa è l'anima del commercio** è la prima **presentazione** della serie tratta da Saper Aspettare di Fabio Paglieri. Davvero molto interessante! Integra i miei corsi sulla **Gestione del tempo** e sulle **Tecniche negoziali**.
- **Tradurre distacca** è un pdf tradotto da *The Economist*. L'ho perfino scritto in un libro: il vecchio esperimento del grassone è antiscientifico; basta un calcolo approssimativo delle masse e velocità in gioco per comprenderlo. Nonostante l'infelice incipit, l'articolo dà l'attesa conferma che le riunioni tra plurilingui sono più razionali.
- **Psicologia del consumatore** è la prima **presentazione** della serie tratta dall'omonimo libro di Nicolas Guéguen. Propone estratti commentati dall'introduzione di Nicoletta Cavazza, che ben sintetizza contenuti e impostazione del saggio, prezioso per chi compra e chi vende. Arricchisce il mio corso sulle **Trappole cognitive** *conoscerle per difendersi, usarle per persuadere*.
- **A 25 gradi si compra di più**. Un trafiletto correlato (da HBR) dà l'ultima convalida della forza degli stimoli ambientali nei processi d'acquisto.

### 4. CREATIVITA' E INNOVAZIONE

- **Creatività a buon mercato** è il titolo che ho dato alla traduzione dell'ottima analisi critica, comparsa su *Salon*. In effetti, non c'è molto di nuovo da dire al riguardo, ma lo spettacolo deve continuare ... Per le ultime novità si veda l'Archivio del mio sito.
- **Droni a Lucca** è un collegamento che suggerisco per informarsi sulle loro attuali e prossime applicazioni pratiche <http://www.aeroportocapannori.it/it/node/314>. Più tecnico il link: <http://www.zefiroinnovazione.it/>

Buon aggiornamento!

### CORSI RESIDENZIALI DI ALTA FORMAZIONE IN MAREMMA

- Il 30 maggio si è concluso, con l'alta soddisfazione dei partecipanti, **VENDERE E COMPRARE SEMPRE MEGLIO**. [Qui](#) gli esiti del questionario.
- **Il prossimo corso** l'8, 9 e 10 ottobre è dedicato a imprenditori, dirigenti, decisori aziendali, di qualunque settore. Imperdibile:

### MIGLIORARE LE PREVISIONI

[S'isciva ora!](#)