



Quest'ultima rassegna del 2020 propone 16 elementi pdf, 10 presentazioni PowerPoint e 12 link esterni.

Un caloroso invito alla compilazione del brevissimo questionario di gradimento annuale.

SOMMARIO

- Fare chiarezza sulle dinamiche del potere non è facile ma è molto utile per tutti, specialmente per chi ne detiene moltissimo o pochissimo. Per ridurre gli errori decisionali si possono vincolare le nostre scelte e cercare di modificare le nostre preferenze così da scegliere non l'uovo di oggi ma la gallina di domani, cioè agire strategicamente. Non è cosa tanto diffusa, soprattutto oggi che la pandemia rende difficile anche la semplice pianificazione; riconoscere quando le competenze altrui superano le nostre aiuta a districarsi. Da mezzo secolo la Cina e l'Italia intrattengono relazioni politiche ed economiche; avere il quadro ne favorisce la comprensione e – magari – l'apprendimento di almeno un'importante lezione sulla gestione della finanza privata.
- Organizzare è un'arte complessa che implica le capacità di direzione e addestramento dei collaboratori, per esempio prevenire le diffuse relazioni tossiche sul lavoro.
- Viviamo in un'epoca in cui è sempre più difficile difendersi dalle bugie anche perché la durata della nostra attenzione si è drasticamente ridotta e ci lasciamo influenzare molto perfino dai personaggi virtuali.
- Anche la creatività ne soffre, mentre persistono gli errori più classici nella valutazione delle innovazioni: non sempre ciò che è nuovo è buono e spesso non funziona. È quindi opportuna qualche prudenza sui vaccini anti-Covid19 poiché gli interessi economici delle case farmaceutiche riducono al minimo i tempi di una sicura sperimentazione.

INDICE

- STRATEGIA. Teorie d'insieme sul Potere. La grande storia della guerra. Strategia e tunnel senza uscita. Preferenza per il presente. Conflitti decisionali intrapersonali e viscerali. Neuroeconomia: donne, uomini e ormoni sociali. Nessuno è migliore di me. Tre categorie di Stati. Cinquant'anni di relazioni sino-italiane. Partenariato economico asiatico. Buon senso cinese. Buone intenzioni del FMI. Amazon se la caverà anche stavolta. Farmacia Amazon. Fidarsi dei vaccini anti-Covid-19? Il miliardario affare dei vaccini. Covid19, gli opachi dati italiani. Come evitare la prossima pandemia. Manca il ghiaccio.
- ORGANIZZAZIONE. L'arte di organizzare. Cento idee per diventare un vero leader. Essere tutor. Relazioni lavorative tossiche. Gli estroversi fanno carriera.
- COMUNICAZIONE. Il perfetto venditore. Meravigliose menzogne. Le tre euristiche che ci ingannano più spesso in Rete. *Influencer* virtuali crescono. Che cosa fa il social media manager. Attenti per otto secondi. Queste non sono armi.
- INNOVAZIONE. Tre tecniche creative di presentazione. I vantaggi del sistema A-F. Sei casi esemplari d'invenzioni 1940-1949. Novità nelle leghe a memoria di forma. 6 G cinese.

FONTI

27 di stampa: Bloomberg Businessweek (USA). Der Spiegel (DEU). El Pais (ESP). Financial Times (GBR). FMI (USA). Internazionale. Le Monde (FRA). Le Monde Diplomatique (FRA). Limes. Mediapart (FRA). Mind. Orizzonte Cina. Parole di Management. Proceedings of the National Academy of Sciences (USA). Psicologia Contemporanea. Science (USA). Sviluppo & Organizzazione. The Atlantic (USA). The Economist (GBR). The Hindu (IND). The New York Times (USA). Valori. Wired. www.analisdifesa.it. www.lamma.rete.toscana.it. www.linkedin.com. www.scienzainrete.it.

12 da libri: *La grande storia della guerra*, G. Breccia, 2020. *8 secondi*, L. Iotti, 2020. *Capitale e ideologia*, T. Piketty, 2020. *Tutto sul Potere*, M. Galleri, 2020. *Il manuale del leccaculo*, R. Stengel, 2015. *Saper aspettare*, F. Paglieri, 2014. *Delegation & Supervision*, B. Tracy, 2013. *66 tecniche creative per formatori e animatori*, H. Jaoui e I. Dell'Aquila, 2013. *Tecniche e psicologia di vendita*, R. Moulinier e C. Rotondi, 2012. *Innovare per vincere*, P. Kotler – F. Trias De Bes, 2011. *La neuroeconomia, come il cervello fa i nostri interessi*, S. Gironde, 2010. *Cento idee per diventare un vero leader*, J. Adair, 2005. *Dizionario delle scoperte scientifiche e delle invenzioni*, G. Riviaccio, 2001. Altre fonti diverse.

1. STRATEGIA

Teorie d'insieme sul Potere. Il link è al pdf che contiene il secondo volume del mio *Tutto sul Potere, antologia critica di teorie e pratiche*. Il primo volume - *Le teorie storiche del potere politico* - è stato proposto nella scorsa *Galleria*; era la parte più impegnativa ma per capire il presente del potere è opportuno conoscerne l'origine e i principali sviluppi storici. Questa seconda parte s'intitola *Le teorie d'insieme sul potere* e tenta di sistematizzare questo complesso argomento. Il risultato va ovviamente giudicato dal lettore ma è inutile che nasconda la mia personale soddisfazione perché ho più volte verificato in aula che le spiegazioni (semplificate) sono considerate soddisfacenti e persino illuminanti.

[http://www.marcogalleri.it/img/2_potere_teorie_di_insieme .pdf](http://www.marcogalleri.it/img/2_potere_teorie_di_insieme.pdf)



La grande storia della guerra è l'ultimo libro di Gastone Breccia, recensito da Analisi Difesa. In codocenza con Gastone propongo il corso *Strategie efficaci nell'era della turbolenza*, che traccia dei sorprendenti parallelismi tra le strategie militari e aziendali. Peccato che imprenditori e dirigenti preferiscano regolarmente partecipare a titoli del tipo *Formidabili trucchi per vendere*. L'imperativo "sporchi, maledetti e subito" è in linea con l'incapacità prospettica dei nostri politici, impedisce di approfondire i temi strategici e rende sempre più fosco il futuro del Belpaese. Sarebbe proprio l'ora di cambiare, come ribadisco di seguito.

<https://www.analisdifesa.it/2020/11/la-grande-storia-della-guerra/>



Strategia e tunnel senza uscita è il titolo che ho dato al link a *Parole di Management*. La metafora usata dall'Autore e molte sue affermazioni **non** mi trovano d'accordo (non tutti i tunnel hanno uscita, *vision* è una parolaccia ...). Si vedano le due vignette di El Roto sui tunnel. Concordo invece sul concetto di fondo: la mancanza di strategia affligge la classe politica così come larga parte di quella imprenditoriale – specie nelle PMI. Insisto quindi sulla necessità di sfruttare la crisi del Covid-19 per dedicare tempo ed energie mentali allo sviluppo di strategia e riorganizzazione. Si vedano gli articoli sull'uovo oggi versus la gallina di domani, già proposti nelle scorse *Gallerie* e presenti anche di seguito.

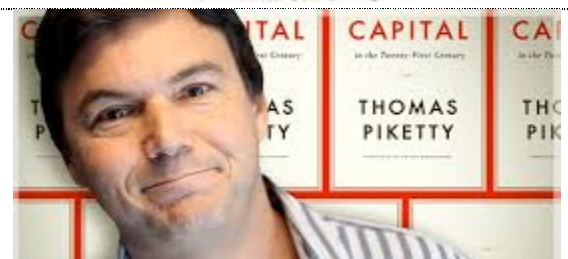
<https://www.paroledimagement.it/la-vision-e-la-stella/>



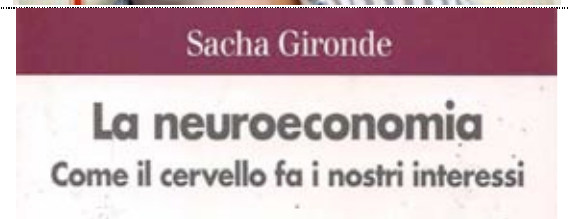
Conflitti decisionali intrapersonali e viscerali è la terza presentazione della serie tratta dal bel libro di Fabio Paglieri. Per ridurre gli errori decisionali si può tentare di vincolare le nostre scelte agendo come Ulisse con le sirene o cercando di modificare le proprie preferenze future in modo opportuno.



Preferenza per il presente è una presentazione che riporta un brano del *Capitale nel XXI Secolo* di Thomas Piketty. È collegata al tema sopra e tratta del "tasso di preferenza per il presente" che misura il grado d'impazienza delle persone e il loro modo di farsi carico del futuro. Utile per resistere alla tentazione che è meglio l'uovo oggi della gallina domani.



Neuroeconomia: donne, uomini e ormoni sociali è una presentazione tratta dal libro di Sacha Gironde, che fa il punto sull'azione dell'empatia, dei neuroni specchio e dell'ossitocina. Conferma che il famoso gioco del prigioniero è in realtà un dilemma (e quindi che la teoria dei giochi è assai sopravvalutata).



Nessuno è migliore di me è quanto si desume dall'articolo di Mind. Il ben noto effetto Dunning-Kruger (l'eccessiva autovalutazione delle proprie capacità) è aggravato dal *Cassandra Quandary*, identificato dallo stesso David Dunning, che ci spinge a non riconoscere quando le competenze altrui superano le nostre. È un problema che incontrano tipicamente i bravi consulenti di direzione con i loro clienti.



Tre categorie di Stati è l'inizio dell'editoriale di Limes 10/2020 in cui la magnifica prosa di Lucio Caracciolo riesce, in due dense paginette, a descrivere "Quelli che usano risorse altrui per fini propri, quelli che usano risorse proprie per fini altrui e quelli che non avranno altro fine al di fuori di sé. Chiamiamo i primi potenze, i secondi satelliti, i terzi inert". Il brano mi ha entusiasmato; si trova anche nel secondo volume di *Tutto sul Potere* (cioè nel primo degli allegati sopra).



Cinquant'anni di relazioni sino-italiane è il link a una interessante serie di otto articoli pubblicata da *Orizzonte Cina*. Segnalo solo *L'ascesa del populismo e il suo impatto sulle relazioni sino-europee* ma anche gli altri sette meritano attenzione per meglio comprendere la complessità dei rapporti internazionali dell'Italia.



<https://www.twai.it/journal/orizzontecina-11-2/>

Partenariato economico asiatico è un pdf con la traduzione di un articolo dell'*Economist*, un grafico del FMI, brevi commenti del *Financial Times* e dell'*Hindu*. Si tratta del più grande accordo commerciale multilaterale del mondo che vede la Cina protagonista. Non mancano i punti deboli, come l'assenza del gigante indiano ma è pur sempre una novità rilevante.



Buon senso cinese è il titolo con cui ho tradotto un articolo del *Financial Times* che riporta lo stop all'azienda finanziaria Ant; la logica del governo del Dragone è: "se non capisco e non controllo le tue manovre, non ti lascio crescere". È un esempio che non piace per nulla alla testata britannica ma che andrebbe imitato anche in Occidente (non solo Autostrade per l'Italia lo insegna ...).



Buone intenzioni del FMI è un link al breve articolo di *Valori* che segnala come la capo economista del FMI – organismo paladino del neoliberismo - afferma che gli Stati devono intervenire, investire e spendere direttamente. Proprio come fa la Cina ... L'autore s'illude che siamo davanti a uno storico cambio di rotta. Personalmente non lo credo affatto.



<https://valori.it/siamo-in-trappola-ma-possiamo-uscirne/>

Amazon se la caverà anche stavolta è la mia (facile) previsione alla sintetica notizia, tratta sempre dal *Financial Times*, che il colosso del commercio online è accusato dalla Commissione Europea di abuso di posizione dominante.



Farmacia Amazon. Nell'attesa dell'assoluzione (o di penalità risibili) il colosso di Jeff Bezos si butta sull'affare delle medicine soggette a prescrizione. L'operazione è descritta da *Bloomberg Businessweek*.



Fidarsi dei vaccini anti-Covid-19? No, non si tratta di sostenere l'ignoranza dei no-vax, bensì di chiedersi se gli enormi interessi farmaceutici in gioco non debbano indurre alla prudenza. Riporto l'inizio e le conclusioni di un lungo articolo di *Le Monde Diplomatique* e aggiungo una rassegna di cinque esempi storici in cui "prima si vende il farmaco, poi si vedono gli effetti". A integrazione si veda il pdf seguente.



Il miliardario affare dei vaccini è un pdf con l'inizio e la fine di un lungo reportage del *Der Spiegel*, la sintesi dell'analisi di *Science* sulle basse temperature di conservazione, un quadro di *Internazionale* sulle cinque principali aziende produttrici, le loro entrate attese secondo il *Financial Times*, le prime speculazioni descritte da *Mediapart*, i prezzi delle dosi dichiarati da *Le Monde* e dei congelatori rilevati da *El Pais*.

Gli annunci sull'efficacia dei vaccini contro il covid-19 suscitano grandi speranze. Ma le incertezze sono ancora molte, spiega un'inchiesta del settimanale tedesco *Der Spiegel*

Covid, gli opachi dati italiani è un link al sito di *scienzainrete*, da tempo impegnato a rendere aperti, interoperabili e disaggregati i dati sulla pandemia. L'articolo fa degli esempi di come sono trattati e diffusi in Belgio, Germania e Gran Bretagna, dove tutto è molto più chiaro e trasparente.

<https://www.scienzainrete.it/articolo/dati-del-vicino-sono-sempre-piu-nerdy/sergio-cima/2020-11-24>



Come evitare la prossima pandemia è il link a un bel video del *New York Times* diffuso da *Internazionale* e sottotitolato in italiano. Se vogliamo evitare la prossima pandemia, dobbiamo capire perché avvengono queste infezioni.

<https://www.internazionale.it/video/2020/11/03/come-evitare-prossima-pandemia>



Manca il ghiaccio, intanto che tutti ci preoccupiamo del Covid-19 al polo nord sta avvenendo un fenomeno mai accaduto negli ultimi 125.000 anni. Il link all'articolo del Laboratorio Meteorologico Toscano spiega i dettagli. Il fatalismo e l'indifferenza sono gli atteggiamenti popolari più diffusi.

<http://www.lamma.rete.toscana.it/news/artico-anomalie-senza-precedenti>



2. ORGANIZZAZIONE

L'arte di organizzare è il titolo che ho assegnato all'editoriale di *Sviluppo & Organizzazione*, la rivista che ha compiuto cinquant'anni e che ha dedicato a questo tema il suo numero speciale. Il direttore fa un sintetico panorama degli aspetti trattati; a mio parere parecchi sono validi, dubito invece di disegno e pittura che mi sembrano confermare una moda scarsamente utile.

Cento idee per diventare un vero leader è la prima presentazione del libro omonimo di John Adair. Elenca tutte le idee che saranno proposte nelle sei parti successive.



Essere tutor è una presentazione con estratti commentati dal libro di Brian Tracy *Delegation & Supervision*. Concordo su diverse cose, in particolare che è utile usare la delega come strumento didattico e che non si deve dare per scontato che gli altri sappiano fare le stesse nostre attività (è il contrario dell'effetto Cassandra, descritto più sopra).



Relazioni lavorative tossiche sono quelle che, troppo spesso, verifico nelle aziende, originate dalla direzione (*il pesce puzza sempre dalla testa*). L'articolo comparso su *Psicologia Contemporanea* lo conferma e analizza i problemi sociali tipici tra colleghi.



Gli estroversi fanno carriera, non è una novità ma il fatto è stato confermato da un'indagine su 700 soggetti, pubblicata su *Proceedings of the National Academy of Sciences*. Il leader arretrante e sgradevole non è avvantaggiato dal suo stile ma di solito lo assume quando è giunto al potere.



3. COMUNICAZIONE

Il perfetto venditore è l'ultima presentazione della serie tratta dal libro di Renè Moulinier e Carlo Rotondi che riepiloga dei suggerimenti utili, integrati dalla mia piramide dell'autorealizzazione. Nel 2020 il mio corso *"Formidabili Trucchi per Vendere"* è stato tenuto a Como, Lecco, Saronno e Siena.



Meravigliose menzogne è la seconda presentazione presa dall'eccellente libro di Richard Stengel; tratta di menzogna e adulazione, soggettivo e oggettivo, della differenza fra blandire e adulare e tra regali e regalie. In breve: siamo affamati d'elogi e la falsa sincerità funziona benissimo, sempre che appaia autentica.



Le tre euristiche che ci ingannano più spesso in Rete è il titolo che ho dato a un articolo di *Psicologia Contemporanea*; sono la rappresentatività, la disponibilità e l'ancoraggio. Su *Prevedere per Decidere* (pp. 125-133) ne sono descritte altre sessanta che pervadono la vita quotidiana di tutti.



http://www.marcogalleri.it/img/prevedere_per_decidere_stampa.pdf

Influencer virtuali crescono è la traduzione di un articolo di *Bloomberg Businessweek* che descrive l'ascesa dei personaggi virtuali che riducono l'influenza di quelli umani e assicurano grandi profitti commerciali.



Che cosa fa il social media manager è un grafico molto efficace elaborato da Veronica Gentili, reperito su LinkedIn. Le attività "non visibili" sono rappresentate nella parte inferiore dell'iceberg; un ammaestramento per quanti credono che la comunicazione di successo online sia una cosa semplice.



Attenti per otto secondi è il titolo che ho assegnato all'articolo di Cardinali su *Mind*; la diffusione nell'uso dei supporti informatici ha ridotto drasticamente le nostre capacità attentive, com'è dettagliato in un recente libro di Lisa Iotti. Ciò ha rilevanti ripercussioni nella comunicazione in generale e nella promozione pubblicitaria in particolare.



Queste non sono armi è il link a un breve articolo dell'*Atlantic* corredato da alcune fotografie che ritraggono prodotti scambiati dalla polizia USA per oggetti d'offesa. Portachiavi, carte di credito, spazzole ... forse le più plausibili sono le pistole ad acqua dei bambini. Bastano molto meno di otto secondi per ammazzare o ferire i possessori; è una questione d'interpretazione perciò la notizia può stare in questa sezione sulla comunicazione.

<https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2020/12/amber-n-ford-mistaken-identity/616927/>



4. INNOVAZIONE

Tre tecniche creative di presentazione è un Powerpoint tratto da *66 tecniche creative per formatori e animatori*. Propone tre giochi d'azienda che, se bene gestiti dal coordinatore, favoriscono le abilità di comunicazione e la raccolta delle attese dei partecipanti all'inizio di una sessione di ricerca. Servono a sollecitare le motivazioni e a definire gli obiettivi.



I vantaggi del sistema A-F è una presentazione tratta dal libro di Kotler e Trias De Bes che descrive dettagliatamente il metodo propugnato dagli Autori secondo cui i sei tipi di ruoli nei processi d'innovazione inducono una flessibilità naturale e spontanea, liberando i responsabili dalla sensazione di agire in maniera inefficiente

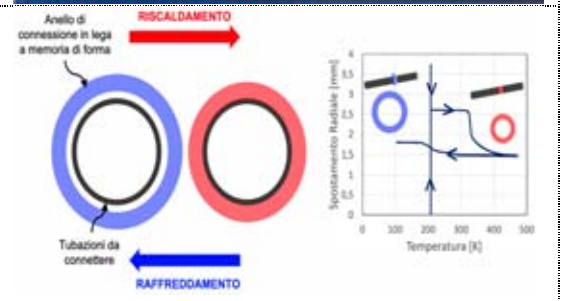


Sei casi esemplari d'invenzioni 1940-1949 è una presentazione tratta dal dizionario di Giorgio Riveccio. Ogni invenzione suggerisce un'importante lezione per fare innovazione in pratica nel XXI secolo.



Novità nelle leghe a memoria di forma è il link a un articolo di scienzainrete.it; una giovane ricercatrice è stata premiata per aver perfezionato l'effetto che permette di realizzare dispositivi in grado di chiudersi e sbloccarsi autonomamente grazie a stimoli termici in remoto.

<https://www.scienzainrete.it/articolo/nuove-tecnologie-leghe-memoria-di-forma-ruolo-chiave-della-modellazione/giulia-scalet/2020>



6 G cinese è il link a un articolo di **Wired** che ho scelto tra i moltissimi apparsi sulla stampa nazionale, che ripetono la medesima cosa: la Cina è un passo avanti a tutti e punta al 2030 per il rilascio della rete 6G. Nessuno segnala invece che questo progresso tecnologico potrebbe affrettare l'atteso attacco armato degli Stati Uniti.

https://www.wired.it/internet/tlc/2020/11/10/cina-satellite-6g/?refresh_ce=

QUESTIONARIO ANNUALE DI GRADIMENTO. Al fine di migliorare la qualità di queste *Gallerie*, sarei grato a chi volesse occupare DUE MINUTI (20 crocette) per la loro valutazione. Dopo aver salvato il file, inviarlo via mail a marco@marcogalleri.it. Tutto qui. Mille grazie per la collaborazione.



A causa dell'emergenza sanitaria (DPCM del 3.11.20) tutti i corsi programmati sono rimandati a date da destinarsi.

Buon aggiornamento mensile e buon anno nuovo (incrociamo le dita...).

La prossima *Galleria* sarà diffusa sabato 2 gennaio 2021.

Nel 2020 sono stati riportati articoli, presentazioni e link da 129 fonti di stampa e da 24 libri.
[Qui il riepilogo.](#)

Al solito, il suggerimento **per approfondire i temi trattati** è di abbonarsi almeno alle principali riviste italiane solitamente presenti in questa rassegna: Internazionale, Le Monde Diplomatique, Le Scienze, Limes, Mind, Psicologia Contemporanea, Sviluppo & Organizzazione.