

Libri del mese dall'Osservatorio AIF

A cura di Giacomo Prati



Mercato
di Stefano Zamagni
Rosenberg & Sellier, 2014

L'economia non può e non deve restare terreno riservato agli "esperti": oggi è chiaro che ci riguarda tutti, e tutti dobbiamo poter capire quei processi di cui siamo parte e che influenzano la nostra vita quotidiana.

Stefano Zamagni è un economista italiano, ex presidente dell'Agenzia per il terzo settore.

Perché è un libro importante per un formatore?

Che cos'è davvero il mercato, quali sono i suoi pilastri? Come cambia, quali sfide deve affrontare? Il mercato si autoregola? Qual è il rapporto fra norme legali e regole morali? Si può immaginare che imprese sociali, cooperative e altre organizzazioni giochino un ruolo innovativo nella struttura della società?



Il dono della terapia
di David Irvin Yalom
Ed. Neri Pozza, 2014

"I consigli di questo libro - scrive Irvin Yalom nell'introduzione al volume - sono tratti da annotazioni relative a quarantacinque anni di pratica clinica. Esso rappresenta un mélange particolare di idee e tecniche che ho trovato utili nel mio lavoro. Queste idee sono così personali, presuntuose e qualche volta originali che difficilmente il lettore potrà trovarle altrove".

David Irvin Yalom, è uno scrittore, psichiatra e docente statunitense, autore di narrativa e saggistica, professore emerito di Psichiatria all'Università di Stanford, e psicoterapeuta di scuola esistenzialista.

Perché è un libro importante per un formatore?

La terapia e il rapporto analista-paziente sono, come indica il titolo, l'argomento proprio di questo libro, ma in una maniera appunto così originale che l'esperienza terapeutica vi appare come una sorta di avventura, e analisti e pazienti vi sono raffigurati come singolari "compagni di viaggio" anziché come distaccati guaritori e infelici che soffrono.





Innovazione digitale
Preparare l'azienda al futuro del business
James McQuivey
Hoepli, 2013

Sapevate che il digitale avrebbe cambiato le cose, ma non immaginate che questa rivoluzione avrebbe riguardato anche voi. In ogni settore i competitor sfruttano nuove piattaforme, strumenti e relazioni per offrire prezzi più bassi, coinvolgere i clienti e fare business in modo nuovo. Per competere occorre evolvere: andare oltre l'innovazione, verso la disruption digitale.

James McQuivey è vicepresidente e senior analyst in Forrester Research ed è il manager che segue lo sviluppo dell'innovazione digitale dell'azienda. Scrive regolarmente sul New York Times e sul Wall Street Journal e ha scritto per i siti web di Harvard Business Review, Economist e Forbes.

Perché è un libro importante per un formatore?

James McQuivey vi mostrerà come ad esempio Hugh Rienhoff Jr. di FerroKin Biosciences ha applicato la strategia della disruption all'industria farmaceutica, semplificando le relazioni con i medici e autorità per portare molto più velocemente le nuove molecole sul mercato: e poi ha venduto l'azienda per 100 milioni di dollari.

aiflearningnews@gmail.com - www.associazioneitalianaformatori.it

