



ITALIAN FACTOR

Moltiplicare il valore di un Paese



di Francesco Morace e
Barbara Santoro

*Egea - Collana Cultura e
società*

2014; pp. 181
17,50 euro

Esiste un Italian factor (*If*)? E se sì, in che cosa consiste? Il sociologo Francesco Morace, presidente e fondatore dell'istituto di ricerca e consulenza internazionale Future Concept Lab, e Barbara Santoro, presidente dello Shenker Culture Club di Roma, si sono messi alla ricerca di quelle qualità e potenzialità che possono moltiplicare il valore del nostro Paese nello scenario globale. Da non confondere con il made in Italy tout court, l'Italian factor include elementi difficilmente misurabili come il gusto, la relazione, il colpo d'occhio e l'attenzione al dettaglio. Una variabile (*if*, parola inglese per il condizionale *se*, appunto) presente in maniera più o meno esplicita in ciascuna impresa e che può divenire un fattore potenziante, da applicare in modo dinamico a qualsiasi progetto di rinnovamento, anche in un momento critico come quello attuale. Il volume si arricchisce anche di alcuni casi aziendali di successo, come Eataly, Ferragamo, Moleskine, marchi italiani divenuti famosi in tutto il mondo. Il progetto *Italian factor* non si esaurisce con il libro, ma è anche una rubrica radiofonica del programma di Marialuisa Pezzali, *Essere e Avere*, in onda su Radio24.

PER CHI: per considerare la faccenda da un altro punto di vista, in un Paese in cui tutto sembra andare avanti solo sperando nella fortuna o con l'X factor!

UN CLIENTE TIRA L'ALTRO

Consigli a un giovane venditore



di Vladimiro Barocco
illustrazioni
di Viviana Barocco

*Studio Centro
Marketing*

2014; pp. 32
free e-book

Non è difficile trovare i clienti, ma bisogna individuare quelli giusti. Da questo assunto parte *Un cliente tira l'altro* per immergersi, in maniera ironica e divertente, nel difficile mondo delle vendite. Concepito come una raccolta di vignette, il volume propone una serie di suggerimenti utili per tutti i venditori, dai giovani alle prime armi ai più esperti. Pubblicato per i trent'anni di attività di StudioCentro Marketing, la raccolta consente di vedere con occhi obiettivi alcuni lati della professione sui quali spesso non ci si sofferma, e riflettere sui meccanismi che permettono di entrare in sintonia con i clienti. L'e-book è scaricabile in maniera gratuita in formato pdf sul sito Studiocentromarketing.it.

PER CHI: se è vero che non si smette mai di imparare, questo simpatico volume è adatto sia ai venditori meno esperti, che ai vecchi lupi di mare già navigati del settore.

LA CONGIURA CONTRO I GIOVANI

Crisi degli adulti e riscatto delle nuove generazioni



di Stefano Laffi

*Feltrinelli - Collana Serie
Bianca*

2014; pp. 174
14 euro

Senza lavoro, ambizioni, valori, futuro. Dipinti come bambocci maniaci del consumismo o vittime in cerca d'identità, i giovani sono ostaggio di una società che li vuole autonomi, senza però dar loro reali opportunità di manovra (nel lavoro, nelle istituzioni, nella scuola). Il sociologo Stefano Laffi non ci sta, e propone una nuova prospettiva che, in un gioco di specchi

riflette sul disagio giovanile per parlare del fallimento del mondo degli adulti, che secondo l'autore è seriamente in crisi. Laffi denuncia le cause che hanno portato all'impasse e suggerisce una via d'uscita per cominciare finalmente a cambiare i degradati meccanismi che governano la nostra società.

PER CHI: «Ci siamo giocati tutto. Anche il futuro dei nostri figli. E adesso, finalmente, ci godiamo quello che ci spetta», è una delle frasi topiche del film *Il Capitale Umano*, di Paolo Virzì, adesso nelle sale. È proprio così? Il libro aiuta a riflettere.

COSTRUIRE ALTERNATIVO

Materiali e tecniche per un'architettura sostenibile



di Alessandro Rogora e
Davide Lo Bartolo

*Wolters Kluwer Italia -
Collana Architettura edilizia
sostenibilità*

2013; pp. 224
35 euro

Organizzato in quattro parti distinte, il volume affronta la tendenza sempre più diffusa dell'uso di tecniche e materiali non convenzionali in edilizia. Mentre la prima parte si focalizza sulle potenzialità della forma delle costruzioni che utilizzano queste modalità alternative, la seconda sezione approfondisce i materiali e le tecniche che possono essere utilizzate per realizzare alcuni elementi degli edifici, dalle pareti alle coperture, con una sorta di manuale operativo inserito nel terzo capitolo. La quarta e ultima parte, infine, raccoglie una serie di progetti o realizzazioni esemplari, descritti attraverso schede sintetiche. Il volume è scritto da due esperti: Alessandro Rogora, architetto e professore del Politecnico di Milano da oltre vent'anni specializzato a livello europeo in bioclimatica e materiali innovativi, e Davide Lo Bartolo, architetto e docente al Politecnico di Milano.

PER CHI: per professionisti tecnici, architetti, progettisti, un volume utile per conoscere in maniera approfondita i trend del presente e affrontare al meglio le sfide del futuro.