

## BE SIMPLE – Workshops in azienda

La consulenza aziendale si concentra su tre ambiti.

1. **Progettare** e far **crescere** una nuova struttura, una nuova strategia, una nuova visione, con un occhio di riguardo all'arricchimento della motivazione personale dei collaboratori e al buon funzionamento del team. Come strutturare - o ristrutturare - il panorama aziendale? Quali risultati si vogliono raggiungere? Come costruire una motivazione positiva nei dirigenti e nei collaboratori? Come guidare i processi in corso? Come porsi domande motivanti?
2. **Risolvere** gli inevitabili problemi e le incongruenze di strategia a diversi livelli e saperli **comunicare** in modo soddisfacente e arricchente. Quando sorgono dei problemi a livello aziendale, nove volte su dieci si tratta di un problema di comunicazione inefficace tra le persone o all'interno dei gruppi che occupano posti diversi nella struttura gerarchica. Ogni azienda ha una storia interna: la propria cultura, i propri miti positivi e negativi. Scoprirli, renderli manifesti e stimolare una comunicazione efficace sono i primi passi da compiere.
3. Migliorare l'approccio personale e motivazionale alla realtà lavorativa grazie al **Professional Coaching**. Il coaching per dirigenti è destinato a manager, capi del personale, team-manager e persone in posizione di responsabilità all'interno di un'azienda.

Offriamo **seminari à la carte**, tagliati su misura sulle vostre esigenze, discusse e stabilite durante un colloquio preliminare. Ogni azienda, quando ricorre a una consulenza esterna, presenta una situazione non soddisfacente e ha delle aspettative sui risultati che vuole ottenere. I primi incontri servono per definire l'ambito di intervento (quali persone/team sono coinvolte?) e per focalizzare e scomporre i vari aspetti da migliorare (comunicazione, lavoro in team, motivazione). In seguito si elabora una strategia e si fissano gli obiettivi da raggiungere.

Ricordando che un'azienda cresce e apprende solo in relazione a quanto crescono e apprendono i suoi collaboratori, alcuni degli ambiti d'intervento sono:

- Individuare le cause dell'insoddisfazione aziendale, distinguendole dai sintomi che si manifestano nel lavoro quotidiano.
- Rivalutare gli obiettivi aziendali e collazionarli con la realtà in cui l'organizzazione si trova.
- Creare piani di intervento a tutti i livelli, da generali a particolari senza che questi si contraddicano.
- Aiutare i collaboratori a farsi un'idea precisa del loro vissuto in relazione alla loro posizione in seno all'azienda: leader, manager, creativo, venditore, membro di team.
- Trasformare l'energia negativa di pettegolezzi e accuse incrociate in energia creativa.

Questa presentazione è volutamente vaga. Ogni azienda presenta sfaccettature diverse e non esiste una soluzione univoca: essa va cercata e costruita insieme.

Contattateci all'indirizzo [info@andreasbarella.com](mailto:info@andreasbarella.com) o al numero 091 646 62 61 per un incontro informativo.

Qui sotto alcuni esempi di seminari offerti in passato.

## SOMMARIO

1. Come raggiungere con piena soddisfazione gli obiettivi che mi sono posto
2. Comunicazione efficace e risoluzione dei conflitti
3. Arricchire il proprio modello comunicativo

### 1. Come raggiungere con piena soddisfazione gli obiettivi che mi sono posto

Qual è la formula del successo nel campo lavorativo? L'impegno costante, la lotta continua, la paura dei concorrenti e la snervante guerra per non giungere secondi? Solo a leggere questa descrizione vi sarete sentiti sovraccaricati... questi aspetti sono letture della realtà. Come affrontare le stesse situazioni facendone l'esperienza da un punto di vista nuovo?

Altre possibilità esistono, entusiasmanti e arricchenti. Questo corso si pone come obiettivo di mostrare e far sentire ai partecipanti la realtà lavorativa in modo innovativo: più chiaro "La chiarezza è la base dell'azione efficace"; più mirato sulle capacità innate e sulla self-confidence delle persone; più collaborativo in una situazione win-win: se guadagno io e guadagni tu siamo tutti e due più ricchi.

"Queste promesse suonano come l'uovo di Colombo e sono impossibili da realizzare!" Se vi state dicendo così, siete le persone perfette per partecipare! Rischiate una parte del vostro status-quo e venite ad affrontare la sfida di vivere un ambiente di lavoro più stimolante e arricchente dal punto di vista lavorativo e personale.

Impiegheremo uno schema che comprende cinque parti:

- **Conosci il risultato che vuoi raggiungere.** Gli esseri umani agiscono in base a bisogni arcaici e ben definiti. Quali sono, e come utilizzare a nostro vantaggio i meccanismi insiti nel cervello umano.
- **Vivi la motivazione positiva.** Che cosa ci guadagno e perché devo assolutamente svolgere un compito (al di là del fatto che me lo dice il capo!). Come costruire strategie personali – e all'interno di un team – per essere all'apice nel processo di motivazione. Come creare una situazione di self-confidence all'interno del team di lavoro.
- **Guida il processo.** Che cosa sto ottenendo da quello che faccio. Dirigere l'attenzione mentale e porsi domande motivanti. Come cambiare le abitudini intellettive. La transizione da "Non sono mai riuscito a farlo," a "Se immagino di fare una cosa, posso anche portarla a termine".
- **Risolvi i problemi in modo efficiente.** Come affronto le difficoltà senza nascondere la testa sotto la sabbia e senza lasciarmi sommergere dalla complessità. Che cosa differenzia un leader da una persona normale durante i momenti di crisi. Il sabotaggio aziendale. Le motivazioni inconsce dei sabotatori e le associazioni neuronali contraddittorie.
- **Applica i correttivi.** Essere insoddisfatti è il primo passo verso la realizzazione. Anche un piano perfetto si scontra con gli inevitabili inconvenienti. Se non ottengo quello che voglio, come cambio il mio approccio per imparare da quello che è successo e per motivarmi nell'esecuzione del mio compito.

Il workshop è suddiviso in cinque ambiti.

- **Teoria.** I bisogni degli esseri umani e il funzionamento del cervello nei processi decisionali.
- **Lavoro personale.** Qualità da sfruttare e ambiti da migliorare. Una prima autovalutazione e il processo di motivazione.
- **Lavoro in team.** Regole e strategie per strutturare un team efficiente formato da esseri umani e non da nomi sulla lista dell'ufficio stipendi.
- **Analisi dei risultati e feed-back.** Stabilire l'asticella del successo parziale e finale e decidere i premi corrispondenti.
- **Follow-up regolare.** Nessuno nasce maestro! Come rinforzare i risultati ottenuti e far divenire abitudini le strategie apprese.

## 2. Comunicazione efficace e risoluzione dei conflitti

Ognuno di noi si crea una rappresentazione personale del mondo in cui vive. Questa raffigurazione influenza in modo rilevante il nostro comportamento, sia nei confronti dell'ambiente sociale e lavorativo sia nei rapporti interpersonali.

Il metodo principe con cui rappresentiamo le nostre esperienze è il linguaggio. Con le parole scegliamo di costruire il nostro personale Inferno o Paradiso; sempre grazie alle parole diversi stati emotivi si alternano nella nostra vita.

Il nostro linguaggio non è formato solo dalle parole, ma da tutto il nostro corpo, dai gesti che utilizziamo, dal tono di voce, dalla velocità con cui pronunciamo i suoni, dal tipo di enfasi che utilizziamo. Il cervello (che produce il contenuto linguistico) è solo uno dei tre organi che concorre a creare quello che comunichiamo; gli altri due organi sono il cuore (contenuto emotivo) e il corpo (contenuto relazionale). Numerosi studi hanno dimostrato che il contenuto linguistico è quello meno percepito dall'ascoltatore. Parliamo con il cervello, ma ascoltiamo con il cuore e con il corpo, e questo è spesso causa della diminuita efficienza di un team.

Come utilizzare questi fatti per focalizzarci sul risultato che questo corso vuole ottenere, vale a dire comunicare in modo efficace e risolvere i conflitti all'interno di un team in modo proficuo per garantirsi un eccellente ed estremamente produttivo ambiente di lavoro?

Utilizzeremo uno schema che comprende cinque parti:

- **Il pensiero.** "Quello che pensi di essere, lo diventi!" Nella prima fase analizzeremo il nostro modo di pensare per imparare come le associazioni che produciamo ci possono aiutare nel raggiungere quello che ci prefiggiamo.
- **L'azione giusta.** Nella seconda fase utilizzeremo delle tecniche per affrontare i problemi comunicativi in modo efficiente e impareremo a individuare le emozioni che guidano la condotta umana.
- **L'azione sbagliata.** Nella terza fase impareremo a riconoscere i meccanismi con cui ci sabotiamo evitando di esprimerci in modo appagante.

- Il risultato raggiunto. Nella quarta fase impareremo a valutare in modo efficace quello che abbiamo ottenuto.
- Il successo. Come festeggiare e premiarci per i nostri straordinari risultati?

Lo svolgimento pratico considererà i seguenti punti:

- **Dove siamo?** Una concisa e coinvolgente presentazione di assunti teorici: struttura superficiale e profonda della comunicazione; vincoli neurologici, sociali e individuali.
- **Dove vogliamo andare?** Stabilire l'obiettivo desiderato nell'ambito della comunicazione all'interno del gruppo.
- **Con che mezzo ci muoviamo?** Regole di base per una buona comunicazione: aspetto emotivo e aspetto relazionale.
- **Chi siamo?** Gestione della dinamica di gruppo: pratica assistita. Feedback tra i partecipanti e da parte del conduttore.

### 3. Arricchire il proprio modello comunicativo

Ognuno di noi crea una rappresentazione personale del mondo in cui vive. Questa rappresentazione influenza in modo rilevante il nostro comportamento, sia nei confronti dell'ambiente sociale sia nei rapporti interpersonali. Spesso questo modello – chiamato anche mappa rappresentazionale – pone dei limiti alle nostre potenzialità espressive, e questo accade al di fuori del nostro livello di coscienza. La rappresentazione – la mappa – diviene il territorio, la nostra visione soggettiva e limitata si trasforma nella totalità del mondo in cui esistiamo e operiamo. Questo dato di fatto ci limita nella nostra capacità di comprendere noi stessi e di interagire con gli altri.

Il metodo principale con cui tutti noi rappresentiamo le nostre esperienze è il linguaggio. Il modo in cui operiamo con le parole influenza il nostro modo di vedere il mondo, di esprimere le nostre emozioni e le nostre idee, di confrontarci con chi ci sta intorno. Rendendoci attenti al modo in cui le nostre parole costruiscono la nostra esperienza del mondo, possiamo individuare i luoghi e i meccanismi in cui ci sabotiamo evitando di permetterci di esprimerci in modo appropriato.

Il corso si prefigge di aiutare i partecipanti a individuare i confini della propria capacità di rappresentazione e, in seguito, di accompagnare i componenti del gruppo alla scoperta di quei territori sconosciuti e affascinanti che esistono appena al di fuori della nostra esperienza. In questi luoghi, non contemplati nella nostra mappa, andremo alla ricerca di un contatto più consapevole e profondo con noi stessi e con gli altri.