

Problem Solving DURANTE e DOPO la crisi

**#11° Masterclass
13 Maggio 2020**

Host: Matteo Maserati



Paolo Svegli
Business Coach & PNL Trainer



**Quanti tra voi sono
imprenditori o
professionisti?**



Cosa fate quando avete un problema «importante»?



LA RICERCA

Success Factor Modeling SFM

**Lo studio dei fattori di successo*
delle aziende**



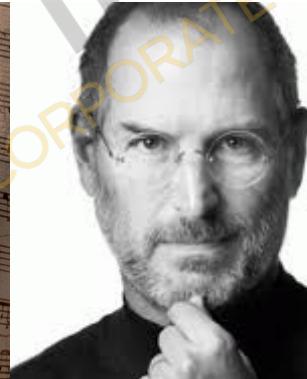
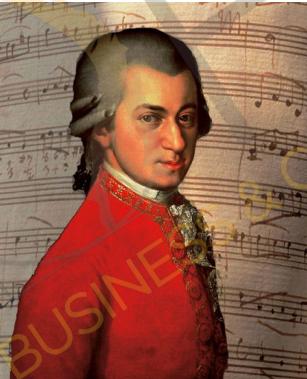


TESLA MOTORS



Modeling

Qual è la differenza che fa la differenza?



PROGRAMMA:

- 1. Partiamo da noi**
- 2. Lo scopo (dal problema all'obiettivo)**
- 3. Coinvolgere gli altri**
- 4. Le 7 c (il codice)**
- 5. Strumenti di problem solving**

PARTE 1. Partiamo da noi



BUSINESS & CORPORATE TRAINING

«Tornare a dormire per uscire dal problema»



BUSINESS & CORPORATE TRAINING

CRASH STATE (O STATO DI PERDITA) CONTRATTI REATTIVI ANALITICI SEPARATI SOFFERENTI



BUSINESS & CORPORATE TRAINING

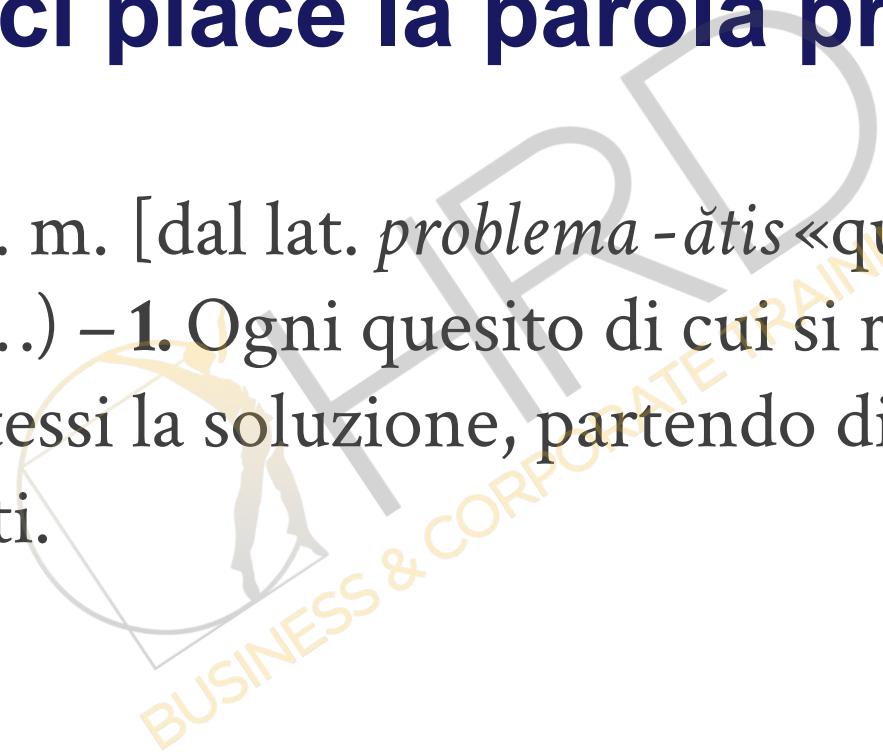
COACH STATE (O STATO DI POSSIBILITÀ) CENTRATI APERTI ACCOGLIENTI CONSAPEVOLI CONNESSI



BUSINESS & CORPORATE TRAINING

Quanto ci piace la parola problema?

problèma s. m. [dal lat. *problemā -ātis* «questione proposta» (...)] – 1. Ogni quesito di cui si richieda ad altri o a sé stessi la soluzione, partendo di solito da elementi noti.



No problemi?

No problem solving.



No problem solving? No money







BUSINESS & CORPORATE TRAINING

No problemi?

No problem solving.

No problem solving?

Non ci servi.

PARTE 2. DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE

**Esercizio: definiamo un
obiettivo**



- 1. Specifico**
- 2. Misurabile**
- 3. Attraente**
- 4. Raggiungibile**
- 5. Tempificato**

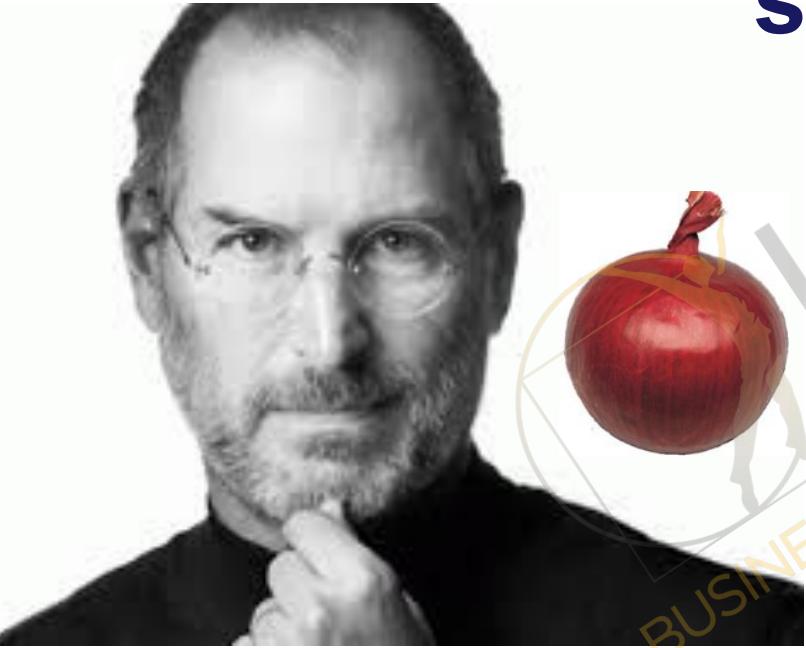


- 6. Formulato in termini positivi**
- 7. Da chi dipende?**
- 8. Come lo misuriamo?**
- 9. Verifica di contesto**
- 10. Verifica effetti collaterali positivi (ecologia)**

Esercizio: la verifica dei valori

- 1. Scrivi i tuoi valori**
- 2. Mettili in ordine di priorità**
- 3. Scrivi i valori dell'azienda**
- 4. Mettili in ordine di priorità**
- 5. Confrontali e verifica che siano sinergici**

Stare con il problema per migliorare le soluzioni



«Quando ti metti a risolvere un problema le prime soluzioni che ti arrivano sono molto complesse e la maggior parte delle persone si fermano lì. Ma se continui a cercare, a vedere il problema e a pelare gli strati della cipolla, spesso puoi arrivare a soluzioni molto semplici ed eleganti»

PARTE 3.

COINVOLGERE GLI ALTRI

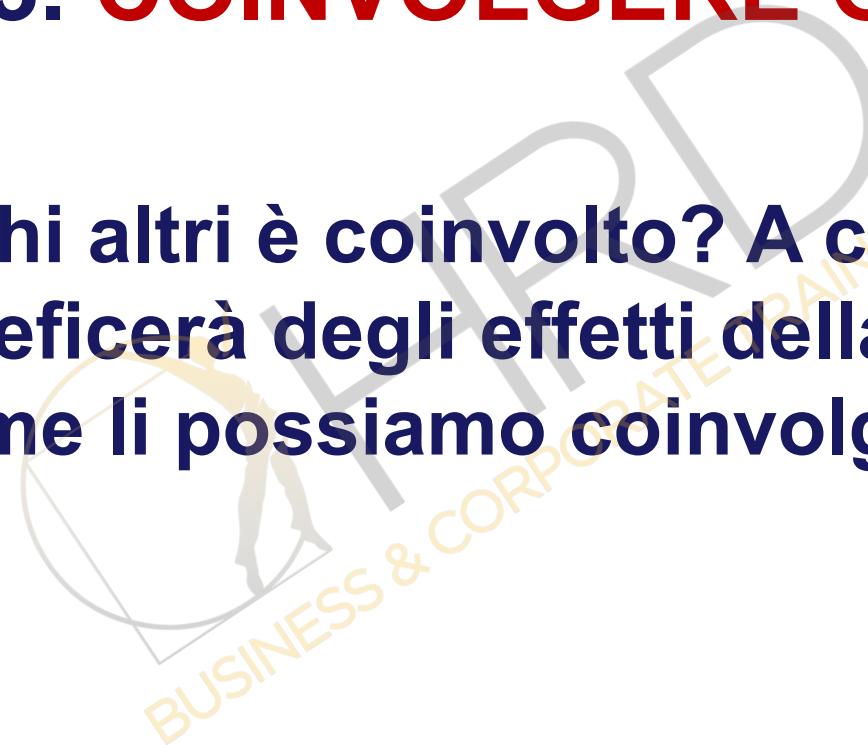


«Un grande problem solver è normalmente aperto a nuove idee, dotato di curiosità innata e bravo a lavorare con gli altri».



PARTE 3. COINVOLGERE GLI ALTRI

**Esercizio: chi altri è coinvolto? A che titolo? Chi subirà/beneficerà degli effetti della soluzione?
Come li possiamo coinvolgere?**



Il miglior consiglio che ti posso dare?

Chiedi un consiglio...



PARTE 4. LE 7 C

Il codice

(Generalizzazioni, Cancellazioni e Distorsioni)

Applichiamo la teoria alla pratica...



Maxi incendio in un magazzino a Faenza FOTO E VIDEO

Al lavoro sette squadre dei Vigili del fuoco. Il sindaco: 'Possibile plastica in fiamme'

Redazione ANSA

RAVENNA

09 agosto 2019

15:45

NEWS

 Suggerisci

 Facebook

 Twitter

 Altri

La storia di Bitways



CONFUSIONE

Che immagini hai del problema?

Cosa ti dici?

Cosa provi?

Cosa ti garantisce che questa rappresentazione sia funzionale?





H.R.D.
BUSINESS & CORPORATE TRAINING





Cosa c'è di buono lì?



CONTENUTO

Che informazioni oggettive hai della situazione?
Sono attendibili?
Come le potresti verificare?
Hai fatto una verifica 80/20 (Pareto)?
Quanto la narrazione ha preso il sopravvento?

 Bitways Srl
13 agosto 2019 · 

...

COMUNICATO STAMPA: "La Rinascita di Bitways"
(<http://bit.ly/RinascitaBitways>)
#BitwaysReborn

Bitways ha subito un duro colpo che l'ha messa seriamente alla prova.
Il nostro storico edificio che ci ha visto nascere e crescere, nella notte tra
l'8 e il 9 agosto scorso, è andato a fuoco. ... [Altro...](#)



CONFLITTO

Pensa a come hai agito per risolvere questo problema fino a qui.

Chiediti quali vantaggi secondari puoi avere a NON risolvere il conflitto.

Verifica se la soluzione ti costa più del problema

CATASTROFE

Chi non impara dal passato è destinato a ripeterlo...
I tuoi schemi rispetto a questo problema ricalcano
altri che non hanno funzionato?
Stai agendo già cercando delle giustificazioni per i
risultati?

I DONI DEL DISASTRO

L'ESPERIENZA DEL ROGO DI FAENZA CONDIVISA DA UNA PROSPETTIVA PARTICOLARE



12 SETTEMBRE 2019 ORE 18.00 - 19.45
FAENZA, VIA A. LAGHI, 81 SALA GIOVANNI DALLE FABBRICHE

bitways
innovation technology

BUSINESS & CORPORATE TRAINING



CONVINZIONE

Qual è il tuo livello di convinzione di riuscire?

Cosa ti serve per averne a sufficienza?

Come puoi procurartela? (Riferimenti, informazioni, esperienze dirette, vedere, udire...)

La storia di Bitways

Foto dal post di Bitways Srl

PROGETTO NEWS 0 SOSTENITORI CONDIVIDI PROGETTO

bitways Crowdfunding Bitways: Dal disastro al Disaster Recovery

Guarda più tardi Condividi

"Dal Disastro
al Disaster Recovery"
Progetto crowdfunding

#LuiSiSpegneNoiNo

bitways innovation technology

€ 23.770 raccolti su € 30.000

79 % obiettivo raggiunto

182 sostenitori

-2 giorni

BUSINESS & INNOVATION & LEADERSHIP

CONTESTO

Qual è il contesto nel quale è inserito il tuo problema?

Come ti condiziona questo contesto? Quanto ti distrae dalla ricerca della soluzione?

Come puoi migliorare direttamente il contesto per aiutarti?

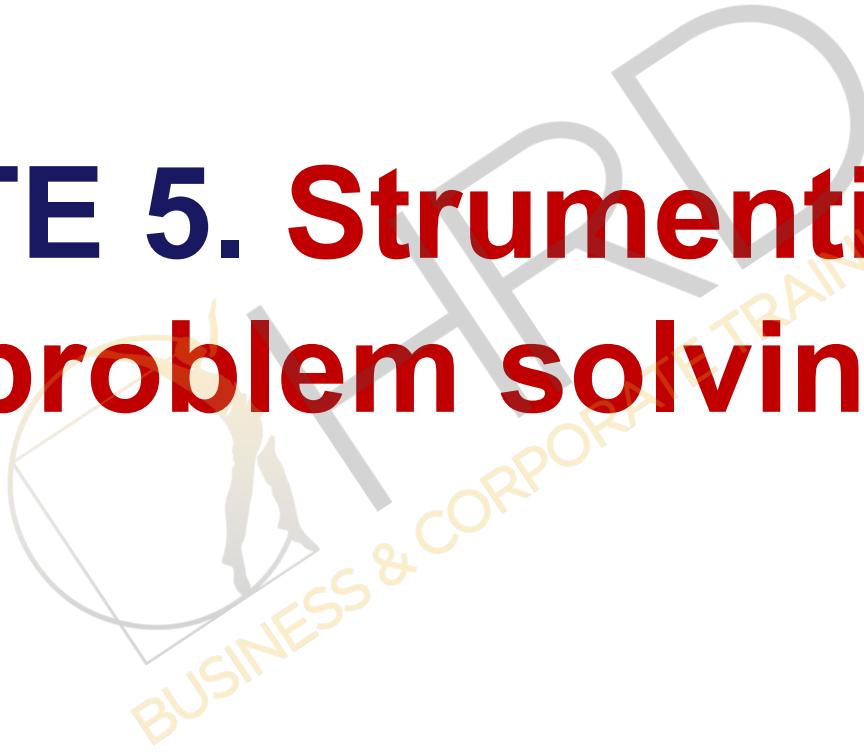


BUSINESS & CORPORATE TRAINING

CONFRONTO

Su che base ti confronti con gli altri?
Con apertura e curiosità, o vuoi dimostrare
che le cose sono come le vedi tu?
Stai vedendo tutti i problemi come chiodi
perché sei bravo con il martello?

PARTE 5. Strumenti per il problem solving



DECISION MAKING



BUSINESS & CORPORATE TRAINING

5 passi per il Decision Making

1. Definisci bene il problema e l'obiettivo
2. Valuta bene le possibilità e le conseguenze da più punti di vista
3. Tieni conto del tempo
4. Ricordati che non esistono decisioni senza rischi
5. Ricordati che non decidere è una scelta

...e se il mio piano non funziona?



IL PIANO B

**Comunque vada sarà un
successo**



Non affezioniamoci troppo al nostro piano A

(l'obiettivo non è il piano A ma i risultati che ho pensato di ottenere tramite il piano A)

**Sperimentiamo in modo sereno e con
costanza**

**Il piano B è un atteggiamento mentale di
innovazione continua**



Jugaad innovation

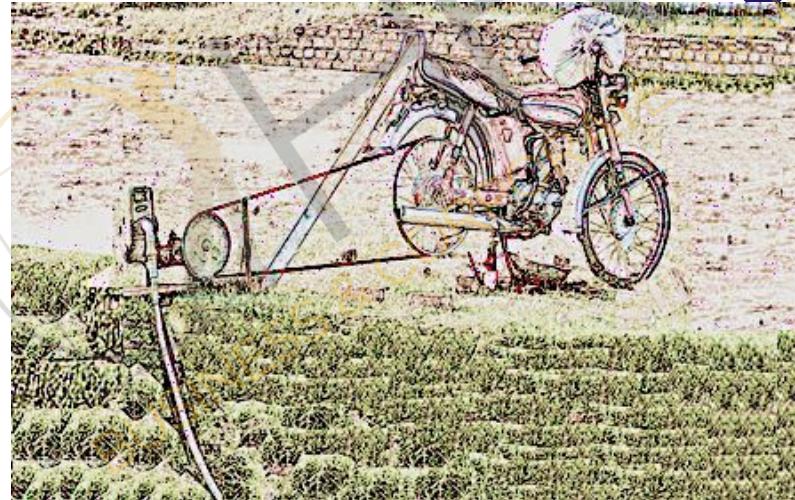
Pensa frugale
Sii Flessibile

Genera una crescita dirompente



Jugaad innovation

Applichiamo subito una soluzione, poi sappiamo che sarà migliorabile



6 passi per il problem solving

1. Mettiti in stato (nel tuo meglio)
2. Definisci bene il problema e l'obiettivo -cosa vuoi veramente
3. Vedi a chi puoi chiedere aiuto
4. Definisci delle fasi nel tempo
5. Ricordati che non esistono decisioni perfette
6. Ricordati che c'è sempre un piano B



Thank
you