

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»?

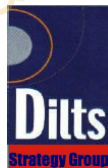


BUSINESS & CORPORATE TRAINING

LA RICERCA

Success Factor Modeling SFM

Lo studio dei fattori di successo*
delle aziende





TESLA MOTORS



One for One



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



«Tornare a dormire per uscire dal problema»



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

**COACH STATE
(O STATO DI POSSIBILITA')
CENTRATI
APERTI
ACCOGLIENTI
CONSAPEVOLI
CONNESSI**

Quanto ci piace la parola problema?

problèma s. m. [dal lat. *problema* -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







**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?**





Cosa c'è di buono lì?



HRD
BUSINESS & CORPORATE TRAINING

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

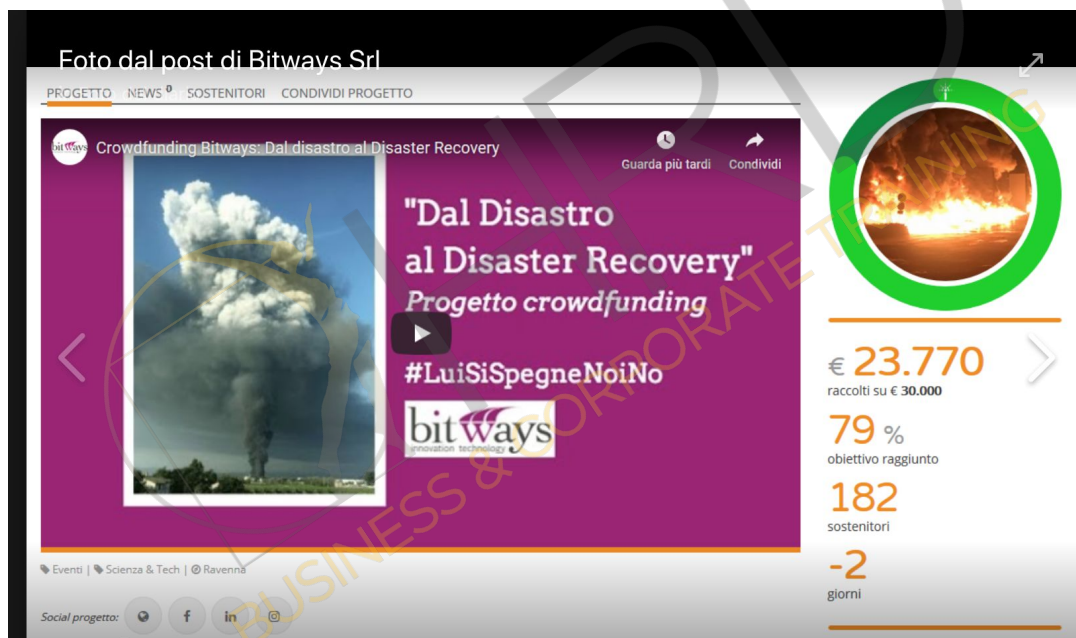
bitways
innovation technology



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



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?



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



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

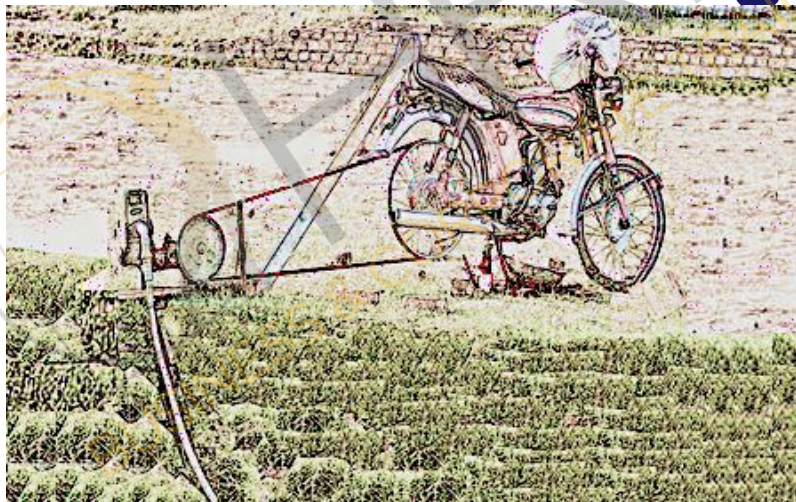
Pensa frugale

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

