



LE COMPETENZE STRATEGICHE

per imprese e studi professionali oggi

Guity Mohammadi

Tommaso Ponti

Slides riferite ad evento riservato del 29 giugno 2023

Organizzato dal Sole 24 Ore

Presso la CCIAA di Vicenza

integrate da commenti degli autori

BUONGIORNO, SIAMO I CONDUTTORI DI QUESTO BRAINSTORMING COLLETTIVO, DI QUESTO MOMENTO DI CONDIVISIONE E SPERIAMO DI UTILE APPRENDIMENTO.

POSSIAMO DARCI DEL TU?

POSSIAMO GIOCARE AD ESSERE IN UNO SPOGLIATOIO DI UNA SQUADRA, ALL'INTERNO DEL QUALE CI SI DICE TUTTO CON L'OBIETTIVO DI VINCERE INSIEME LA PARTITA?

BENE, DATECI LA POSSIBILITÀ' DI CONDIVIDERE UN RAGIONAMENTO PER PROPORVI POI DELLE SOLUZIONI CHE NOI RITENIAMO ESSERE MOLTO PRAGMATICHE ED EFFICACI, UTILI SIA PER LA VITA PRIVATA CHE PROFESSIONALE.

PARLEREMO DI SOFT SKILLS O MEGLIO DI COME LE COMPETENZE TRASVERSALI SIANO LEGATE ALLA NOSTRA NATURA, COME OGNI COMPORTAMENTO SIA LEGATO ALLA NOSTRA NATURA E POICHE' DAI NOSTRI COMPORTAMENTI DIPENDE SIA LA NOSTRA PRODUTTIVITÀ PERSONALE CHE LA NOSTRA CAPACITÀ DI RELAZIONE E NEGOZIAZIONE, TANTO VALE COMPRENDERE MEGLIO L'ORIGINE DEI NOSTRI COMPORTAMENTI.

Soft skills – natura – comportamenti → produttività e capacità di negoziazione
↓

Capiamo l'origine dei **comportamenti**

Ti stai prefigurando la tua vittoria professionale, da cosa parti?

A cosa dai priorità?



PERSONE

Con chi?



OBIETTIVI

Che cosa?



PROGETTO

Come?

Tommaso Ponti



LA MIA SPECIALIZZAZIONE

E' analizzare modelli di business e cercare nuove strategie laterali", creare relazioni, sinergie e trasferimento di competenze. In oltre 30 anni di lavoro sul campo ho affrontato mondi, culture, persone, mercati, situazioni e business diversi cercando di capire i fattori determinanti comuni, quelli che decretano il successo o il fallimento di ogni iniziativa.

Sulla mia pelle ho i graffi e le carezze di sconfitte e vittorie e cerco di trasmettere quanto ho imparato e quanto sto quotidianamente apprendendo da un mondo in costante cambiamento.

Visione d'insieme per cercare e trovare specifiche soluzioni, oggi mi piace approfondire il Neuromarketing.

CHI SONO

Sono un imprenditore "imprestato" alla consulenza e alla formazione, sono un facilitatore che mette in campo esperienza, doti personali, insegnamenti, curiosità e determinazione per supportare dei compagni di viaggio a mantenere focus e alte prestazioni, anche nei momenti critici.

Mi piace fare squadra e nella mia squadra nessuno deve rimanere mai indietro, insieme si parte, insieme si vince.

CHI AIUTO

Aziende e professionisti a rimettersi in discussione, cambiare i vecchi paradigmi e affrontare mercati e modelli sempre in evoluzione.

Li aiuto a mettere in campo le loro migliori risorse e scegliere le strategie più adatte, anche non convenzionali, per sviluppare al meglio relazioni e business.

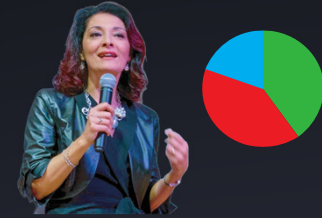
Li stimolo a guardare fuori dagli schemi.

Li provo per metterli costantemente alla prova e vincere le resistenze e le interferenze.

Li supporto per vincere insieme e raggiungere gli obiettivi determinati.

Lavoro con e per team per portarli a ridurre la conflittualità e migliorare le performance.

Guity Mohammadi



LA MIA SPECIALIZZAZIONE

Parto dal presupposto che la conoscenza di sé e delle proprie risorse è l'inizio della libertà!

Mi occupo di Coaching & Training attraverso percorsi volti a scoprire le risorse individuali e di gruppo e migliorare la performance personale e di team. Nell'era post-pandemica c'è bisogno di una Leadership che si sappia vestire di capacità sociali ed emotive e risponda in modo naturale alle costanti sfide. Persone flessibili che sappiano gestire le criticità con fluidità, presenza e lucidità. Amo *accompagnare* le persone nell'esplorazione delle loro risorse interne e nello sviluppo di nuove soft skills, come bagaglio a disposizione del raggiungimento dei loro obiettivi, e della propria realizzazione.

CHI SONO

Sono un Coach & Trainer, appassionata dell'essere umano. Sono costantemente in cammino per la mia evoluzione, adoro imparare e condividere. La mia più grande risorsa? Le mie esperienze. Ho avuto la fortuna di vivere precocemente esperienze umanamente difficili che mi hanno fatto scoprire la mia resilienza e la capacità dell'essere umano di essere forte come una quercia e flessibile come una canna di bambù.

CHI AIUTO

Aiuto persone e organizzazioni a diventare altamente performanti. Mai come in questo momento storico, sociale ed economico stiamo vivendo una straordinaria densità di "incertezze" che richiedono nuovi approcci, considerazioni e modalità di osservazione. In un mondo sempre più veloce e complesso, siamo chiamati ad essere produttivi, reattivi e propositivi. Come restare al passo? Conoscendo se stessi, rispettando le proprie caratteristiche biologiche per costruire flessibilità ed inclusività.

Autrice del libro "Come superare le difficoltà con la Resilienza" Mind Edizioni.

Abbiamo detto che oggi parleremo dell'importanza dei comportamenti, in modo particolare cercheremo di comprendere l'origine dei comportamenti, non con un taglio psicologico ma pragmatico, ciò per dare una concreta utilità alle vostre vite o attività professionali.

Dalle nostre esperienze avete visto che abbiamo esplorato vari mondi e metodi e oggi vorremmo condividere con voi ciò che secondo noi è la migliore chiave di lettura che abbiamo finora trovato per conoscere noi stessi e gli altri.

Durante questo workshop capiremo che pur condividendo il medesimo obiettivo (VITTORIA PROFESSIONALE) ognuno è stato spinto da una motivazione profonda diversa da quella degli altri per tipologia, priorità, intensità.

Sarà bello scoprire che proprio nelle nostre fino ad ora indefinibili differenze stanno sia i segreti dei nostri successi che le nostre difficoltà di comunicazione e di realizzazione delle aspettative personali e lavorative.

CONCORDIAMO?

SE SIETE D'ACCORDO PARTIAMO VERIFICANDO SE CONCORDIAMO SU QUESTI PUNTI:

- SERVE EQUILIBRIO TRA PERSONA E PROFESSIONISTA - COERENZA - I CONFLITTI SI AUTOALIMENTANO E GENERANO DANNI IN AMBEDUE GLI AMBITI
- SQUILIBRI PERSONALI = STRESS, PAURA, INCERTEZZA, PREOCCUPAZIONE, DEPRESSIONE
- SQUILIBRI PROFESSIONALI = IMPRODUTTIVITA' (PERSONALE E DI TEAM) € CONFLITTI ♥
- MERCATO CLIENTECENTRICO O RELAZIONALE
- CONTESTO FOCUS SU PERSONE E BISOGNI
- PERSONE AL CENTRO (DI COSA?)
- MONDO DELLE PERCEZIONI E SOGGETTIVITÀ
- ESITO FINALE A LIVELLO AZIENDALE (vedi figura sottostante)

+	+		+	-		-	-
€	♥		€	♥		€	♥
			-	+			
			€	♥			

da **V.U.C.A.**

Volatility – Volatilità

Uncertainty – Incertezza

Complexity – Complessità

Ambiguity - Ambiguità

New Normal

a **B.A.N.I.**

Brittle – Fragile

Anxious – Ansiogeno

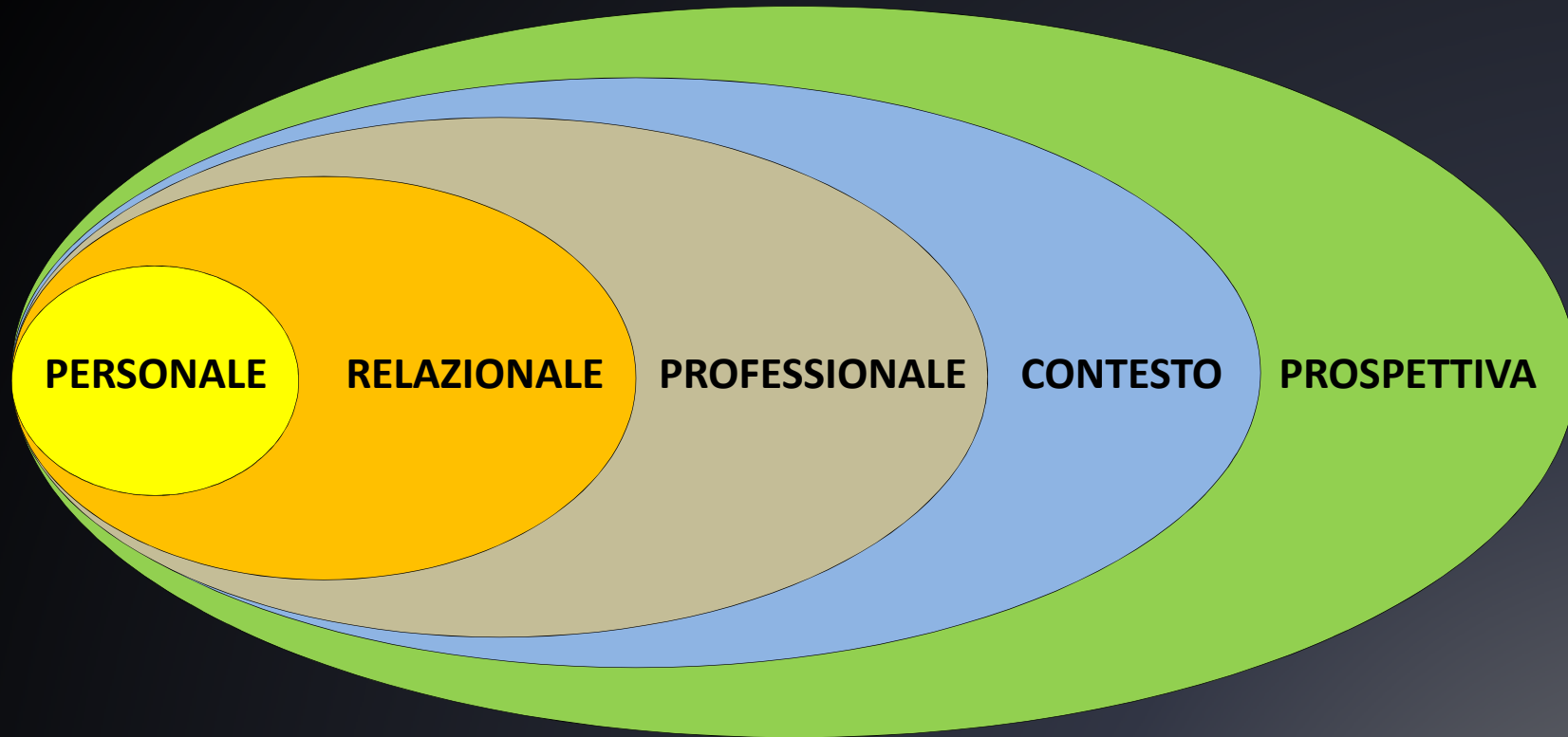
Non linear - Non lineare

Incomprehensible - Incomprensibile

Never Normal

**Possiamo pensare che tutto questo
non impatti su
persone e organizzazioni?**

5 AREE DI RISCHIO



IMPROVVISAZIONE o METODO?

Continuiamo a procedere per tentativi, come abbiamo sempre fatto, secondo esperienze e modelli superati oppure ci affidiamo alle neuroscienze.

Il 95% di ciò che sappiamo del ns cervello lo abbiamo appreso negli ultimi 10 anni.

Una cosa però la sappiamo da parecchio tempo: il cervello determina le nostre percezioni e i nostri comportamenti.

Ora sappiamo che li determina secondo un codice che è scritto nel ns DNA un Sistema Operativo pre installato che può poi essere integrato con vari programmi (appresi).

Si tratta di Caratteristiche profonde ricorrenti immutabili prevedibili

Il Sistema Operativo non si cambia, si tratta solo di conoscerlo: Windows, Linux, Apple, Android e sfruttarlo al meglio, per fare ciò esistono dei metodi, uno di questi è il tema di oggi.

Si tratta di un metodo che parte dalla conoscenza del funzionamento del nostro Sistema Operativo per capirne le funzioni e utilizzarle al meglio.

Abbiamo un iPhone, un iPad o un Mac?

Per noi è importante avere uno strumento semplice per mantenere sempre le relazioni, oppure avere uno esclusivo strumento con varie funzioni pratiche oppure uno strumento complesso per pianificare e organizzare al meglio?

Allora come è strutturato il nostro Sistema Operativo?

Ora e in futuro non ci occuperemo mai dei dettagli anatomici e funzionali del nostro cervello ma solo delle regole di funzionamento base del nostro Organo Direttivo.

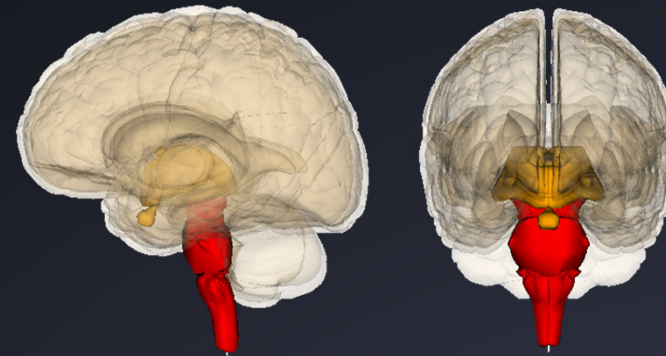
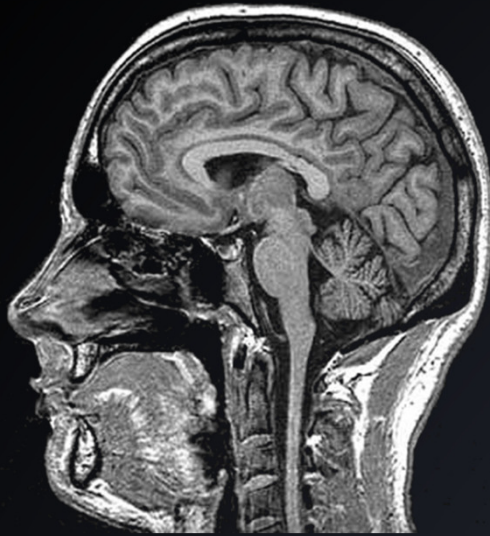
Stiamo parlando di un CDA con tre amministratori, come si dividono le deleghe e come interagiscono tra di loro visto che uno punta all'Autoconservazione, uno all'Autoaffermazione e uno all'Autodeterminazione.

- Prove ed Errori? «Abbiamo sempre fatto così...» modelli superati
- 95% della conoscenza lo abbiamo appreso negli ultimi 10 anni grazie alle Neuroscienze. Il Cervello comanda - Percezioni / Comportamenti
- Codice DNA - Sistema Operativo - caratteristiche: Prof, Ricorrenti, Immutabili, Prevedibili
- Iphone, Ipad, Mac
- CDA con 3 amministratori delegati:

Autoconservazione

Autoaffermazione

Autodeterminazione



Il nostro cervello tripartito



NEOCORTECCIA

strategia, pensiero critico,
razionalità

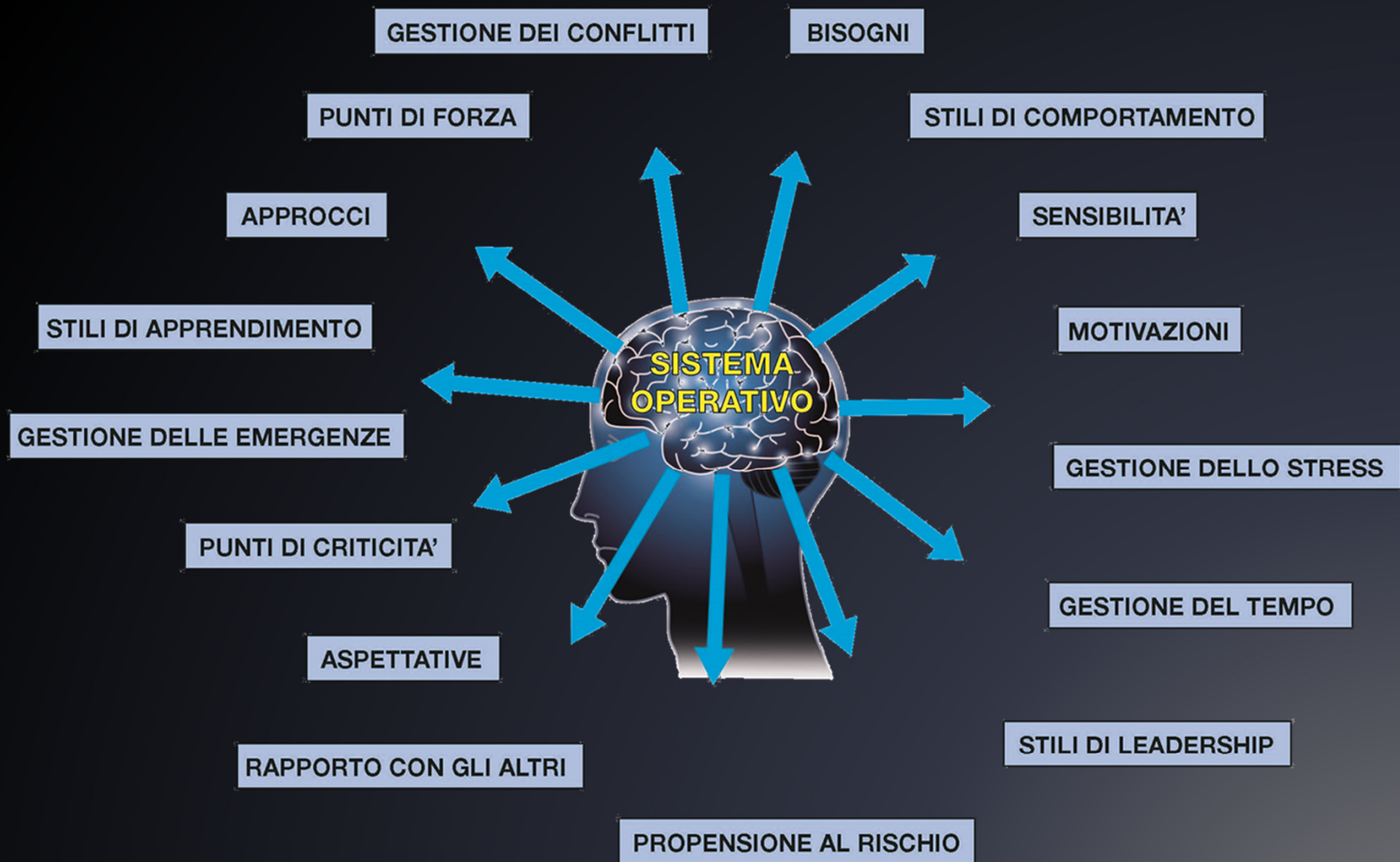
LIMBICO

distinzione, risultati,
sentimenti

RETTILE

sopravvivenza, relazioni,
istinti





L'origine della ricerca scientifica



Governo degli Stati Uniti

Il Presidente Harry Truman decreta la costituzione di un Organismo di Ricerca con lo scopo di scoprire i fattori genetici che determinano i comportamenti Umani

1946

1949



Costituisce la più importante Organizzazione Governativa USA e mondiale per la Ricerca sul Cervello e sui comportamenti predisposti Geneticamente



Governo degli Stati Uniti

Lo scienziato Prof. MacLean è incaricato della Direzione dell'equipe di Ricerca del NIMH. Neuro scienziato, Psichiatra, Fisiologo e Letterato, il Prof. MacLean avvia la Ricerca sull'evoluzione fisiologica del Cervello.



Analisi Biostrutturale Cerebrale

Costituisce la più importante Scoperta sul cervello, ovvero la sua determinazione genetica di struttura funzionale, responsabile di assegnare il Temperamento agli individui.

1960

1965

Governo degli Stati Uniti

La scoperta di MacLean è definita come Patrimonio Scientifico degli Stati Uniti d'America



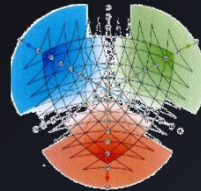
L'origine della ricerca scientifica



Conferenza Internazionale sulla Ricerca Evolutiva

MacLean presenta la teoria dei 3 Cervelli ed incontra l'Antropologo Rolw. W.Schirm, scienziato e massimo esperto nella costruzione di modelli psicometrici comportamentali

1970



Costruzione del Modello

Il Prof. Schirm determina lo strumento applicativo, definito STRUCTOGRAM

1975



Validazione del Modello in ambito Industriale

La rivoluzione che genera il modello-metodo scientifico dell'Analisi Biostrutturale applicato ai comportamenti organizzativi e produttivi delle persone e nelle industrie, avvia l'espansione europea e mondiale dell'Istituto di Analisi Biostrutturale

1980

1972

Chicago University

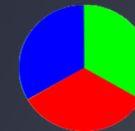
L'Analisi Biostrutturale Riceve un protocollo scientifico e viene sviluppata l'Autoanalisi quale modello per l'indagine del Temperamento Individuale



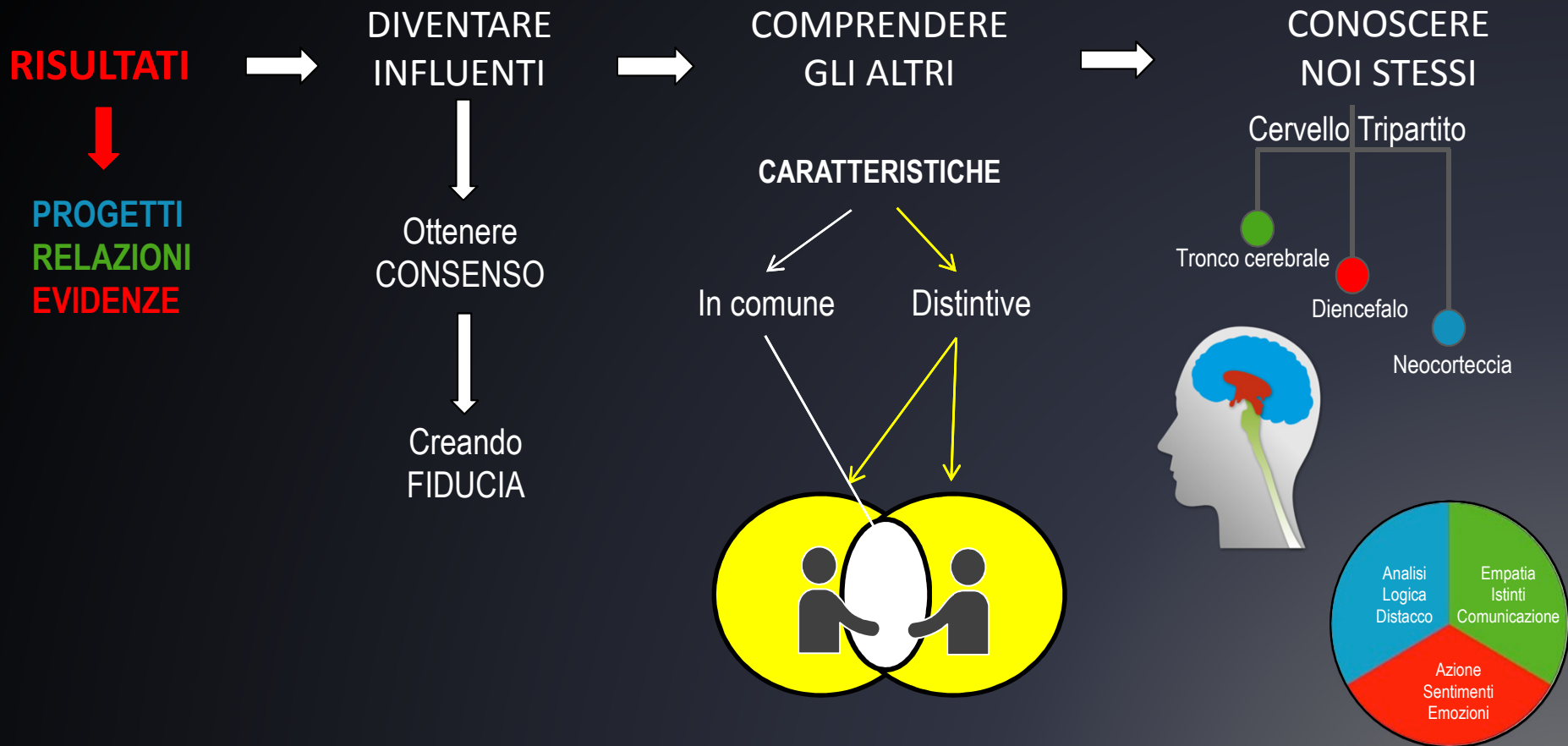
1978

SIB Swiss Institute for Business Administration

Il Pioniere della Didattica, Fondatore del SIB ed Editore prof. Victor Bataillard rifiuta di limitare la Ricerca ed il Modello ad un'Edizione Accademica e propone la costruzione di un Metodo Formativo Regolamentato da Brevetto Scientifico. Nasce Structogram International - IBSA AG con sede a BAAR (oggi Lucerna)



1. IL PROCESSO



2. I CARDINI



3. LE CONDIZIONI

Ad ogni stimolo corrisponde una propensione o una resistenza

Cornice

Non possiamo essere
nulla di diverso
da ciò che siamo



Biologica

La biologia è la cornice
entro la quale possiamo
adottare dei cambiamenti

Riconoscere, Capire, Convivere

IL FLUSSO DELL' ARMONIA

CONOSCO
me stesso
Sicurezza & Stabilità

CONNETTO
con gli altri
Fiducia & Consenso

CONDIVIDO
competenze
Benessere & Armonia

Come creare fiducia, riducendo i conflitti e ottenendo il meglio dalle persone? Come gestire preoccupazione, paura, stress, incertezza?

Alla luce di quanto visto come si possono leggere ora i temi di oggi?

- Manifestazioni dello stesso disagio di vivere una situazione fuori natura
- Punto di partenza, conoscere la nostra natura
- Dove posso dare il meglio – Cosa mi genera stress
- Più sono nel mio ambiente, più performo, più convinco

PREOCCUPAZIONE, CONFLITTI, STRESS, PAURA

Spesso sono manifestazioni dello stesso disagio di vivere una situazione che non presidiamo, fuori dalla nostra natura.

E torniamo sempre lì, alla conoscenza di noi stessi come punto di partenza.

Qual è il mio ambito naturale nel quale riesco a dare il meglio?

Cosa esce dal mio ambito che posso fare, pur con un certo sforzo?

Cosa invece è lontano dalla mia natura e quindi mi crea stress e conflitto interiore?

Può essere che tanto più sono in un ambiente congeniale e tanto più acquisto consapevolezza, fiducia in me stesso e capacità di persuasione negli altri?

Se non trovo un mio equilibrio come posso pensare di generare fiducia e consenso negli altri?

E senza fiducia e consenso, posso davvero essere influente per realizzare i miei obiettivi?

In questo ordine di idee diventa fondamentale comprendere che tutte queste valutazioni sono assolutamente soggettive e personali ed è per questo che non esiste un unico metodo o approccio che vada bene per ognuno di noi, perché diverse sono i bisogni dominanti, diverse le percezioni e diverse le azioni conseguenti.

Qui sta la forza di un metodo che si basi sull'analisi e lo sviluppo di fattori profondi, persistenti e costanti nelle persone e non di manifestazioni estemporanee come gli stati d'animo che per loro natura sono momentanei e passeggeri oltre che imprevedibili perché legati alla reazione rispetto ad emozioni.

Sappiamo che la paura è un'emozione funzionale per l'uomo, predisposta dal nostro costruttore come un segnale di pericolo, come un alert che ci avvisa che stiamo vivendo una situazione che non conosciamo, non presidiamo e quindi dobbiamo prestare la massima attenzione mentale e corporea.

Il cuore inizia a battere più forte, si accelera la respirazione, si contraggono i muscoli, inizia la sudorazione, sale la tensione, i vasi sanguigni si irrorano di sangue, sale la pressione, il cervello o si cortocircuita o va al doppio della velocità e quindi o ci blocchiamo oppure agiamo in una frazione di secondo con forze inaspettate.

Molte di queste reazioni si annullano o si amplificano in relazione a quanto presidiamo la situazione che stiamo vivendo, quindi se dopo lo shock iniziale ci rendiamo conto di aver già vissuto quel contesto ed avere una soluzione riprenderemo il nostro stato funzionale, viceversa scatterà la paura, lo stress e forse la paralisi.

La paura quindi ci insegna che per vincere le situazioni di ignoranza, stress, preoccupazione dobbiamo preventivamente lavorare su una maggiore conoscenza del contesto, delle condizioni, delle possibilità, delle alternative, del protocollo da utilizzare per avere le migliori chance di vittoria o di riuscita.

Allo stesso modo per non trovarci in tale situazione di impasse nella nostra vita quotidiana o lavorativa noi dobbiamo conoscerci al meglio, capire quali siano le nostre possibilità e i nostri punti critici, comprendere il contesto e in modo particolare la valutazione degli altri con i quali interagiamo e scegliere le migliori strategie per interagire e/o negoziare.

Anche qui si tratta di scegliere se andare a caso e aprire durante il combattimento lo zaino senza sapere che arma potremo trovare oppure poter scegliere con quale idoneo strumento affrontare ogni situazione.

Con tale consapevolezza paura, stress, incertezza, preoccupazione e tutti quegli stati non funzionali all'ottenimento dei nostri obiettivi si riducono, forse non scompariranno totalmente per mantenere la loro congenita funzione (allarmarci) ma non saranno così determinati nel portarci fuori dalla migliore condizione per affrontare problemi e situazioni critiche.

COME MIGLIORARE LA PRODUTTIVITA' DELLE PERSONE

- Cosa significa? Potenziale Personale
- Soggettività
- Produttività, prima personale, poi altrui
- Vortice positivo o negativo – profezia che si autoavvera

PRODUTTIVITA'

Cosa significa PRODUTTIVITÀ in un contesto soggettivo, dare il meglio delle proprie possibilità, quindi realizzare il massimo del nostro POTENZIALE.

Quindi risulta per prima cosa conoscere il nostro POTENZIALE e poi avere un metodo con le migliori strategie per scaricare a terra tutta la nostra POTENZA.

Sul concetto di produttività, di efficacia ed efficienza ci sarebbe moltissimo da dire ma ora ci interessa fermare l'attenzione su tre cruciali passaggi:

Il primo è che la determinazione di tale effetto / risultato quasi sempre determinato da valutazioni soggettive: cosa è sicuro per te, cosa è veloce o produttivo o ben fatto per te e vale lo stesso per me?

In assenza di parametri condivisi di misurazione tutto risulta definito dal livello di percezione di ognuno.

Il secondo che la produttività, intesa come massima espressione del nostro potenziale, deve per prima cosa soddisfare noi stessi e poi gli altri, esattamente sincronizzando diverse percezioni.

Una volta che ho compreso i significati di ogni mia aspettativa personale devo quindi comprendere se corrispondano e/o dove differiscano rispetto a quelle delle persone con le quali ho a che fare e trovare la sintesi che faccia coincidere dei criteri valutativi.

Il terzo passaggio, legato a quanto detto precedentemente, è il fatto che tanto più io mi dedicherò ad attività a me congeniali, tanto più sarà facile che la mia produttività aumenti e il mio stress (anche lavoro correlato) diminuisca in un costante vortice che si autoalimenta.

Faccio più cose che mi piacciono, le faccio meglio, ottengo gratificazione, si rafforza la mia autostima, ho lo stimolo a proseguire e fare di più, scompare lo stress, aumenta la motivazione, mi rassereno, sono più focalizzato, migliore in ciò che faccio

Ricorda (come nel caso della paura visto prima) che tutti queste evoluzioni sono spesso "inconsapevoli" e dettate da funzioni fisiologiche o sostanze "dopanti" tipo adrenalina (iperattività), noradrenalina (riduttore stress), endorfina (benessere), dopamina (ricompensa) ossitocina (empatia), serotonina (felicità, concentrazione)

Evidentemente al contrario: svolgo mansioni non congeniali, non mi riescono bene oppure mi riescono bene ma mi generano forte stress, insoddisfazione, sofferenza, pesantezza e allora rallento il mio ritmo o la qualità del mio lavoro e mi deprimi, magari mi convinco di non saperle più fare, vorrei cambiare ma ho perso autostima e quindi ho paura a rimettermi in gioco, continuo a fare ciò che faccio senza entusiasmo, con stress crescente e vedo buio senza via di uscita.

COME NEGOZIARE AL MEGLIO

- Cosa significa NEGOZIARE

Punto di incontro di aspettative e Percezioni spesso nemmeno consapevoli

- Soggettività e Percezioni

PERCORSO

STRUCTOGRAM® 1

La chiave dell'Autocoscienza

STRUCTOGRAM® Driver

L'evoluzione della Personalità

STRUCTOGRAM® 2

La chiave per conoscere gli Altri

STRUCTOGRAM® 3

La chiave della Negoziazione

FASE 1

FASE 2

FASE 3

FASE 4

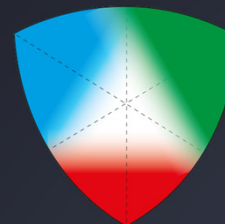
DEFINISCI LA TUA
BIOSTRUTTURA



LAVORA SUI PUNTI
DI FORZA / CRITICITA'



RICONOSCI
GLI ALTRI



NEGOZIA
AL MEGLIO



CONTATTI



Guity Mohammadi
Trainer Certificato RB-101-534
mohammadi@braintobrain.it
329 45 61 585



Tommaso Ponti
Trainer Certificato RB-039-094
ponti@braintobrain.it
347 34 00 981



www.braintobrain.it

brain_to_brain



braintobrain



Grazie per l'attenzione

Questa Presentazione è protetta da copyright in quanto costituisce opera dell'ingegno e della proprietà intellettuale.

Tutti i diritti, anche quelli di traduzione, sono riservati e protetti dalla legge.

Il presente documento è fornito esclusivamente per finalità informative e valutative della persona cui è trasmesso o consegnato, nello specifico ad un gruppo chiuso di utenti.

Nessuna parte di quest'opera, nemmeno sotto forma di estratto, in alcuna forma o attraverso alcun metodo, può essere utilizzata, riprodotta o salvata, copiata, tradotta o diffusa in qualsiasi modo né attraverso l'impiego di sistemi elettronici, cartacei o di pubblicazione.

Ogni utilizzo diverso da quello sopra indicato necessita dell'autorizzazione scritta dei titolari dei diritti.