



VALORE

www.ilvalore.info



Edizioni Valore Editoriale srl
Settimanale in edicola ogni sabato
sabato 13 Ottobre 2007 - € 3,00

FORMAZIONE Igniting Corporate Spirit

Costanza Parello

SOLUZIONI PERSONALIZZATE

Anche le grandi banche italiane ed europee hanno formato e stanno formando i loro dipendenti con il suo sistema innovativo che è quello, come recita lo slogan, di "Dar fuoco alle polveri dello spirito aziendale", per trasformare gli individui, i team e le organizzazioni dal punto di vista della cultura e dei comportamenti quotidiani.

Il soggetto in questione è Insights Learning & Development Ltd, una realtà operativa in 33 paesi del mondo che è contemporaneamente società globale di consulenza allo sviluppo delle risorse umane e, per tramite di Insights Italia, società di consulenza, formazione e sviluppo italiana che conosce a fondo le particolarità della cultura industriale e manageriale delle aziende del nostro Paese.

Le sue soluzioni formative o di intervento sono infatti supportate da un ampio portafoglio di prodotti e di servizi personalizzabili, che aiutano i clienti a migliorare la loro efficacia nelle cinque aree chiave del personale e, quindi, individuale, di team, aziendale, vendite e leadership.

In particolare, a sostegno delle soluzioni formative di Insights Italia, vi sono due sistemi di apprendimento unici e complementari, Discovery® e Navigator®, che misurano preferenze e capacità.

Insights Discovery® ad esempio è un sistema di apprendimento basato sulle preferenze comportamentali, che ha influenzato e

influenza le vite di migliaia di persone nel mondo. Basato sui fondamenti del lavoro di Carl Jung, Discovery aiuta le persone a comprendere meglio se stesse e gli altri, rendendo le relazioni interpersonali e la crescita aziendale più efficace.

Insights Navigator® invece è un sistema di apprendimento basato sulle capacità, che aiuta le persone, i team e le aziende a verificare le performance per mezzo di indicatori chiave, e a monitorarne i progressi e gli sviluppi nel tempo. La loro combinazione crea così un linguaggio coinvolgente e facilmente assimilabile.

«Il linguaggio di Insights Discovery», afferma Bruno Viano, managing partner di Insights Italia, «viene acquisito velocemente e conduce i partecipanti ai nostri interventi a esperienze arricchenti, profonde e decisamente stimolanti che potenziano le capacità relazionali, migliorano le performances professionali, cambiano visioni personali e professionali in maniera duratura. Inoltre, forniamo il supporto e il know how per raggiungere autonomamente il risultato voluto, per fare la differenza, per creare cambiamento. Partiamo cioè dallo studio concreto dell'esistente per rendere com-



Bruno Viano, managing partner di Insights Italia

patibili i processi di sviluppo o riorganizzazione aziendale con le esigenze di valorizzazione dei singoli, e accreditiamo anche all'uso dei nostri tools di sviluppo gli specialisti del personale aziendali nei campi della valutazione, formazione, sviluppo e coaching-counseling».

Dunque, tools al "top mondiale" (che, non a caso, sono presenti alla Astd, la Fiera Internazionale di strumenti del personale), che peraltro sono anche facilmente trasmissibili. «I nostri questionari di sviluppo e profilatura», sottolinea Viano, «sono destinati a far prendere consapevolezza di come ci si pone in rapporto con gli altri e con i problemi, indipendentemente dal ruolo che si ricopre. Quando infatti si capisce meglio il proprio profilo e quindi le proprie attitudini e lo stile comunicativo, per similitudine o contrasto si riesce a capire meglio anche quelle degli altri, e dunque, a costruirsi strategie concrete, praticabili, nuove ed efficaci per entrare meglio in contatto con chi ci sta di fronte. Che poi esso sia il collaboratore, il capo, il cliente, questo è -in certa misura- incidentale. Conseguentemente, il target di riferimento è variegato: dalle multinazionali alle grandi e medie aziende, dai free lance alle piccole socie-

tà di formazione, head hunter e selezionatori, alle grandi banche e ai grandi istituti assicurativi».

Ma come si ricevono questi profili? «Per ricevere ad esempio il profilo personale», risponde il manager, «è necessario compilare un questionario (Evaluator) a 25 domande (il tempo impiegato è al massimo di 15-20 minuti). Ne emergerà un profilo da 20 a 40 pagine, che aiuterà la persona a comprendere dettagliatamente il suo stile personale e l'impatto che esso ha nell'ambito delle relazioni professionali e personali. Ogni profilo comprende un Modulo di Base che contiene informazioni sullo stile e approccio personali, i principali punti di forza e di debolezza, il valore per il team, lo stile di comunicazione con il "tipo opposto" e alcuni suggerimenti per lo sviluppo dei propri talenti. Queste informazioni possono poi essere ulteriormente ampliate tramite i capitoli supplementari Discovery (Modulo Management, Modulo della Vendita Efficace, e così via) che trattano approfonditamente l'ulteriore sviluppo di aree specifiche. Dunque, in definitiva, le nostre soluzioni formative pratiche e orientate agli obiettivi da raggiungere sono ideate per migliorare la performance, andando al di là degli obiettivi stessi, con un effetto di cambiamento di lunga durata a ogni livello».