



Nadia Prato

Consulente e Formatore Aziendale
Counselor Organizzativo

Consulenza generativa (o Consulenza di processo)

CONSULENZA GENERATIVA (o DI PROCESSO)

CONSULENZA
GENERATIVA



Un volto... **O** due volti?

Un volto, due volti **E** un candeliere

“La vera scoperta non consiste nel trovare nuovi
territori,
ma nel vederli con nuovi occhi”

Marcel Proust

PREMESSA

Spesso le aziende quando si trovano ad affrontare

problemi gestionali

dovuti a cambiamenti dell'**ambiente interno** (risorse umane, struttura, strategie, processi organizzativi, sistemi operativi, etc.) **e/o esterno** (mercato, tecnologie, etc.) scelgono di rivolgersi ad una **consulenza** del tipo :

“medico-paziente”



*cioè l'azienda ha un **problema**,
quindi chiama **qualcuno che lo risolva***

Con questo tipo di approccio la soluzione individuata è **spesso** una

soluzione “prefabbricata”,

più o meno standard, che viene forzatamente implementata, e che genera nuovi e onerosi cambiamenti, con il risultato finale di

lasciare l'azienda con una



soluzione parziale del problema

e, a volte...

... nuovi problemi da risolvere



PERCHÉ una Consulenza generativa?

L'esperienza accumulata in questi anni ed i valori che governano la nostra vita professionale e non, è ben illustrata nell'opera di E.H. Schein, che afferma:



Nessun consulente potrà mai conoscere un'organizzazione e la sua cultura a fondo poiché ne è estraneo

Pertanto difficilmente potrà fornire tutti i “consigli giusti”, se non in veste di “esperto” che fornisce informazioni o competenze specifiche

(es. per l'acquisto di un prodotto tecnologico piuttosto che un altro, consulenze finanziarie o legali)

C
O
N
S
U
L
E
N
Z
A

G
E
N
E
R
A
T
I
V
A

L'approccio che proponiamo, mira pertanto ad impostare una

**relazione
fra consulente ed
organizzazione**



con l'**obiettivo** di arrivare congiuntamente

- ad una **diagnosi** della situazione e
- ad una **strategia** d'intervento, che sia **efficace** ed **efficiente**

Condividiamo con Schein il seguente assunto:

**i sistemi umani possono
essere aiutati
“solo ad aiutarsi da sé”**

“Non è che non riesco
a trovare la soluzione,
è che non riesco a vedere il
problema”

G. K. Chandler



LA NOSTRA PROPOSTA

L'approccio consulenziale proposto prevede:

un **primo incontro esplorativo** presso l'Organizzazione durante il quale il Committente espone al Consulente il problema o l'area di miglioramento su cui sente il bisogno di intervenire



Già in questa prima fase il Consulente prospetta alcune possibili **ipotesi di lavoro**, che verranno successivamente formalizzate in un documento di offerta

C
O
N
S
U
L
E
N
Z
A

G
E
N
E
R
A
T
I
V
A

Il metodo

Incontri in cui i Consulenti, in veste di **facilitatori**, utilizzando di volta in volta strumenti diversi, conducono le attività programmate per:



- ridefinire il problema e
- ricercare alternative valide

ai fini dell'individuazione delle

“possibili soluzioni”



Benefici secondari

L'applicazione di tale metodo consente di acquisire nuove competenze e di sviluppare un percorso di conoscenza di sé e dei propri comportamenti, che sfociano in uno

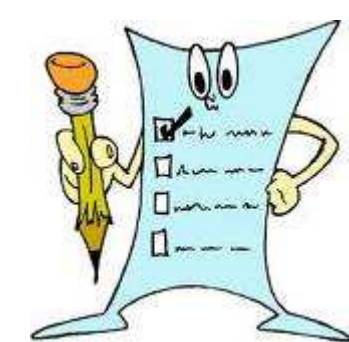


sviluppo
professionale
individuale e quindi
organizzativo
approfondito e
continuo

Alcuni strumenti

CONSULENZA
GENERATIVA

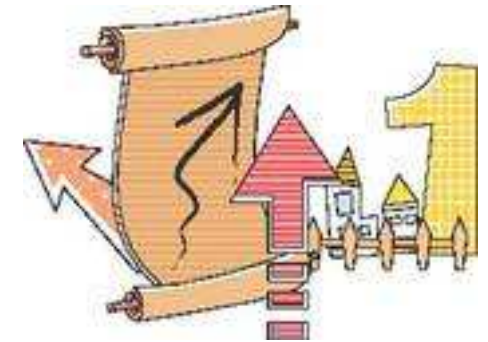
- Analisi Organizzativa Multidimensionale
- Matrice SWOT
- Brainstorming
- Matrice delle proposte
- Analisi delle competenze
- Questionari, Interviste, etc.
- Focus Group
- Metodi qualitativi
- ...



La restituzione

Al termine dei lavori i Consulenti redigeranno una

relazione finale



nella quale si restituiranno alla Committenza i **risultati** ottenuti dal gruppo/i di lavoro nel corso delle diverse attività compiute

L'eventuale follow up

La Committenza, valuterà, nei tempi e modi che riterrà adeguati,

se:



- > effettuare con i Consulenti un **incontro di verifica** degli sviluppi avvenuti (*follow up*)
- > impostare ulteriori **azioni di sviluppo organizzativo** (formazione, gestione delle carriere, *team building*, *leadership*, comunicazione, cultura, gestione dei conflitti, strategie di coping, negoziazione, etc.)

C
O
N
S
U
L
E
N
Z
A

G
E
N
E
R
A
T
I
V
A