



MADDALENA SCOTTI
GIANLUCA BERTONCINI

LDM – Formazione e Consulenza
Sede Viale Gian Galeazzo, 15 - 20136 Milano
Tel. e Fax +39.02.8707.1041
info@ldmformazione.it

NOTE PERSONALI

CHE COS'È UNA COMPETENZA

In azienda si cita frequentemente la parola “competenza” ma alla domanda: “Che cos’è una competenza? Quali sono i suoi elementi costitutivi?” molti rimangono dubbiosi.

Usando una metafora mutuata dall’ambito IT, potremmo definire le competenze come un “software” o un’“app” che andiamo a caricare sul nostro “hardware”, la nostra neurologia.

Le competenze, quindi, si possono “acquistare – *acquire*” ma, una volta installate, va imparato il loro funzionamento e vanno periodicamente aggiornate!

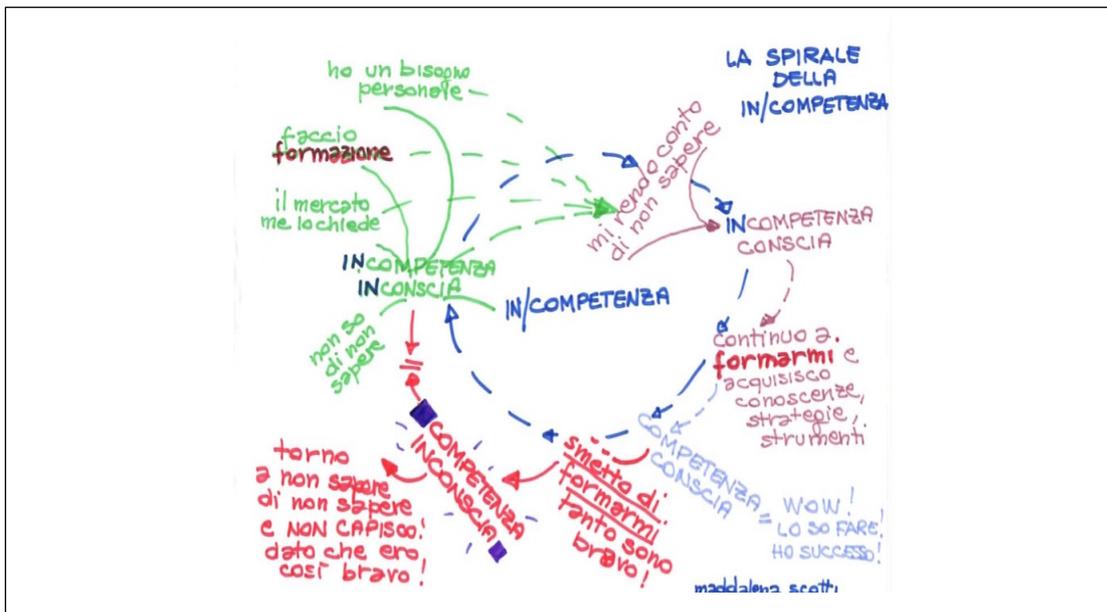
PERCHE' IL COACHING LdM FUNZIONA

NOTE PERSONALI

Il coaching è utile per:

- *mappare* con precisione e attenzione le varie componenti della singola competenza che vogliamo acquisire o potenziare,
- *diventare consapevoli* delle convinzioni limitanti o supportanti quella competenza,
- *allenare* l'applicazione della competenza,
- *fare manutenzione!*

Infatti, come mostra la Mind Map seguente, se non facciamo manutenzione delle nostre **competenze** a lungo andare possono trasformarsi in **incompetenze!**

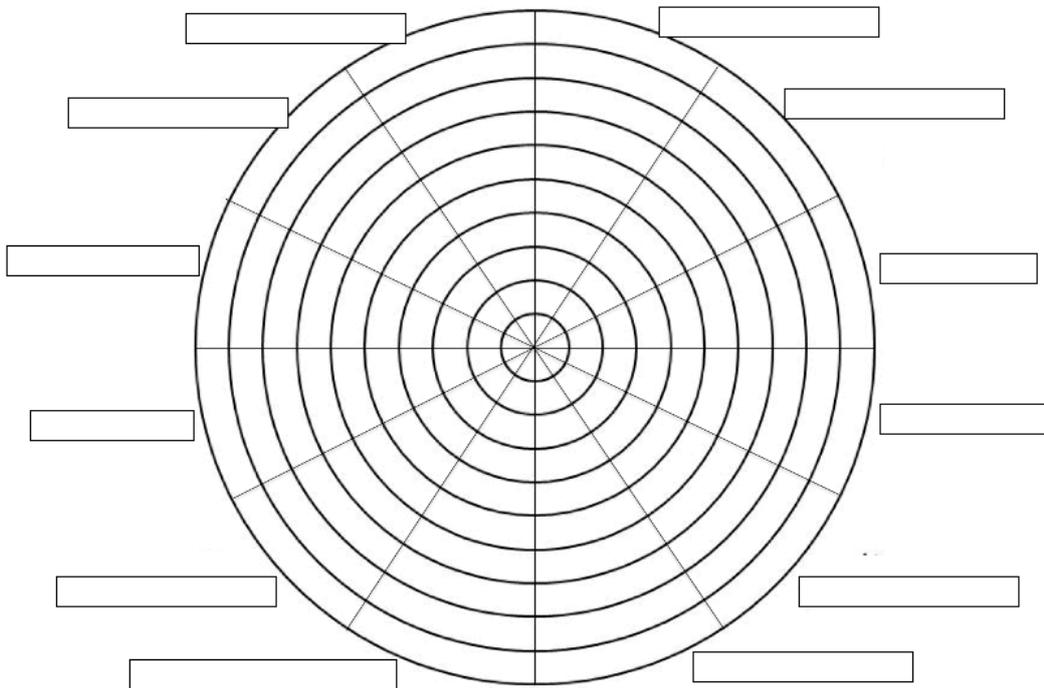


ESERCIZIO DI MAPPATURA DELLE COMPETENZA

Di seguito trovate una lista di competenze. Scegliete le 10 (+2) che utilizzate con maggior frequenza e che sentite di attivare con successo e inseritele nella RUOTA DELLE COMPETENZE seguendo le indicazioni che vi verranno date.

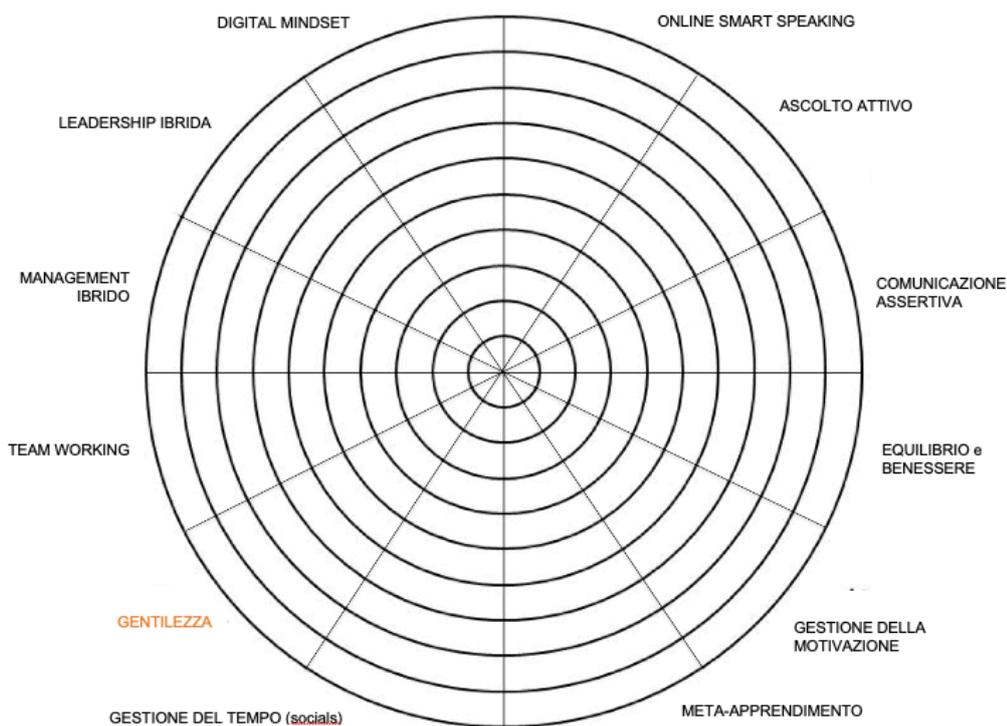
VISIONE	EMPATIA	SPIRITO CRITICO	TEAM WORKING
RESILIENZA	MOTIVARE	AUTODISCIPLINA	DELEGA
PROBLEM SOLVING	GESTIONE STRESS	GESTIONE AGGRESSIVITA'	INCLUSIVITA'
GESTIRE IL TEMPO	ADATTABILITÀ	LATERAL THINKING	FLESSIBILITÀ
GESTIRE L'EMERGENZA	AUTONOMIA	DETERMINAZIONE	CREATIVITA'
PROATTIVITA'	LEADERSHIP	UMILTA'	POSITIVE THINKING
NEGOZIAZIONE	CURIOSITA'	SENSIBILITA' CULTURALE	DARE FEEDBACK
LAVORARE PER OBIETTIVI	COINVOLGERE	AUTOREVOLEZZA	ASSERTIVITA'
GESTIONE CONFLITTI	GESTIONE RISCHI	ETICA	SEMPLIFICAZIONE
PRENDERE DECISIONI	PROBLEM SOLVING	ASCOLTO ATTIVO	PRAGMATISMO
COSTANZA	PERSEVERANZA	DESIGN THINKING	CREDIBILITA'
AFFIDABILITA'	EQUILIBRIO	INTELLIGENZA EMOTIVA	
GESTIONE DELLA PERFORMANCE		SVILUPPO DEI TALENTI	

L'esercizio **Soft Skills Mapping** consiste nell'analisi e autovalutazione dell'uso delle soft skills.



Indica la percentuale (da 0 a 100%) di successo personale nell'applicazione delle soft skills presenti nella ruota, annerendo gli spicchi.

LE 12 SKILLS STRATEGICHE SECONDO LdM

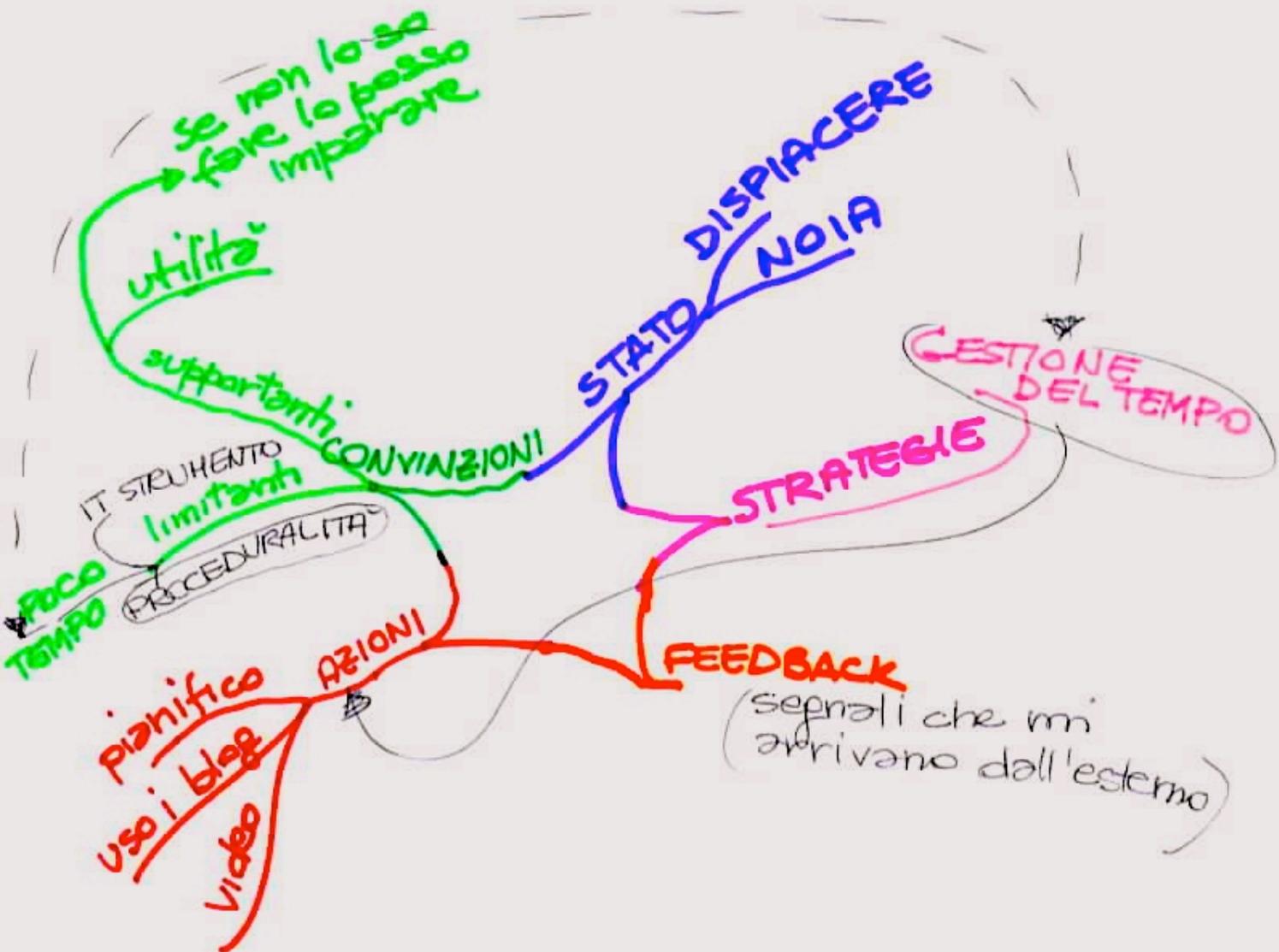


PASSI PER MAPPARE UNA COMPETENZA

1. Decidere di voler cambiare: acquisire, mantenere, aggiornare, migliorare una competenza
2. Chiarire la propria visione (con l'aiuto di un Coach)
3. Acquisire un atteggiamento di **MetaPensiero Positivo**
4. Praticare la **sincerità**
5. Agire
6. Mantenere il commitment

NOTE PERSONALI

MAPPIAMO INSIEME UNA TUA COMPETENZA



LA GENTILEZZA

Le 16 regole per creare l'alchimia della GENTILEZZA

La relazione di *gentilezza* è più importante di qualsiasi contenuto. (Paul Watzlawick)

1. Dare fiducia a priori
2. Essere rispettosi
3. Essere benevoli
4. Essere onesti, integri
5. Avere compassione (step successivo all'empatia)
6. Essere umili
7. Ascoltare
8. Essere desiderosi di incontrare e aprirsi all'altro
9. Essere pazienti
10. Mostrare gratitudine
11. Pensare positivo
12. Essere determinati
13. Ridere, avere senso dello humor, saper essere leggeri
14. Essere inclusivi
15. Definire un codice di comportamento e farlo rispettare
16. Comunicare, scambiare, informare seguendo i primi 15 punti: *con appropriata gentilezza!*

Decliniamo le 16 regole nel dettaglio:

1. Dare fiducia

Chi assume un atteggiamento fiducioso otterrà fiducia!

Avviare un'azione, una relazione, un progetto senza alcun preconcetto ci permetterà di non rimanere invischiati negli schemi mentali.

2. Essere rispettosi

Ogni essere umano invita al rispetto.

Se qualcuno non si sente rispettato, non può dare il meglio di sé nella realizzazione di un progetto.

3. Essere benevoli

La benevolenza paga: è una qualità del cuore.

Benevolo ha come sinonimi: affettuoso, amabile, amichevole, comprensivo, bonario, indulgente, premuroso.

4. Essere onesti, integri

Esiste l'onesta intellettuale, che è l'onesta di chi è fedele ai propri obblighi, ai propri impegni, che non cerca di imbrogliare.

Un atteggiamento onesto e trasparente rinforza il sentimento di fiducia e di sicurezza che nasce dall'alchimia della gentilezza.

5. Avere compassione

Avere compassione, non è soffrire con ma e comprendere questa sofferenza, senza identificarsi con la persona che soffre; è essere realmente in sintonia con lei per capire quello che vive.

Chi ha compassione è capace di grande empatia.

6. Essere umili

Incontrare un uomo umile dà sicurezza, perché quell'uomo lascia spazio accanto a sé per gli altri.

7. Dare gratitudine

Chi cerca l'alchimia della gentilezza è capace di dare gratitudine, cioè agire senza aspettarsi contropartite

Chi non si aspetta contropartite dal suo modo di agire dà sicurezza.

8. Essere desiderosi di incontrare e di aprirsi agli altri

Ogni incontro comporta un rischio: essere generosi significa affrontarlo.
Un incontro si fa umanamente non gerarchicamente.
Un incontro si fa con il corpo e con il cuore, non con le procedure.

9. Essere pazienti

L'uomo paziente rassicura. Chi rassicura crea fiducia e a sua volta dà sicurezza.
Occorre pazienza e tempo per vedere sbocciare i frutti del proprio lavoro.

10. Mostrare gratitudine

La gratitudine è un sentimento di riconoscenza e di affezione verso qualcuno.

11. Pensare positivo

L'uomo autenticamente positivo è costruttivo e creativo.

12. Essere determinati

Dalla determinazione e dalla forza d'animo nasce la capacità di essere accattivanti, seducenti e di dare sicurezza.
Perseverare e essere presenti qui e ora a quello che si sta facendo concentrarsi su ciò che dipende da noi e non su ciò che dipende da un eventualità remota possibilità.

13. Ridere

Si possono fare cose serissime senza prendersi sul serio.
In situazioni delicate adottare questo atteggiamento consente di sciogliere le tensioni e di avvicinare le persone.

14. Essere congrui

Una persona è congrua quando vi è accordo perfetto tra il suo processo di pensiero intimo e il suo comportamento.
Costruire la propria reputazione allineata con la realtà.

15. Definire un codice di comportamento

Non ci possono essere disparità di trattamento quando cerchiamo di instaurare un clima di fiducia.
Ogni strappo alle regole intacca la fiducia.

16. Comunicare, scambiare, informare

Chi non comunica crea una zona di non detto che sollecita la creatività dei suoi collaboratori nel dare interpretazioni affrettate.
Ricordiamoci che non possiamo non comunicare!

GRAZIE!

MADDALENA e GIANLUCA