



"PROVOCAZIONI" E NOTIZIE

© ULYSSE MANAGEMENT

Anno 1- Numero 4 - 2 dicembre 2010

DAL MONDO ECONOMICO, SCIENTIFICO, AZIENDALE, ABBIAMO SCELTO PER VOI

- √ In regalo per voi : ***Il nostro «osservatore interno»***. Una verifica e una guida per l'auto sviluppo manageriale. Chi nelle organizzazioni sta a capo di altre persone è in una posizione veramente difficile perché in qualsiasi momento è chiamato a superare il più insidioso degli esami, quello condotto dagli esseri umani. Un esame spontaneo, inappellabile e purtroppo silente. Chi lo supera diventa un elemento di sviluppo (prezioso in una società, come quella italiana, che ha perso molte posizioni nelle classifiche mondiali). Chi non lo supera danneggia sia l'azienda che le persone che si trova, loro malgrado, a guidare. Chiedere in Segreteria.

- √ Riunioni, 2 – La conduzione di una riunione è una vera e propria cartina di tornasole della capacità manageriale. Nella prossima riunione provate a seguire questi 7 punti-chiave poi raccontateci come è andata.
 - 1- Aver chiaro prima quale deve essere il frutto della riunione.
 - 2- Decidere chi deve essere presente e perché.
 - 3- Fare un'agenda e distribuirla prima della riunione così che i convocati possano prepararsi adeguatamente.
 - 4- Puntualità : non aspettate i ritardatari ma cominciate all'ora stabilita anche se manca qualcuno (la prossima volta non mancheranno più).
 - 5- Iniziare la riunione esaminando l'agenda, stabilendo gli obiettivi e stabilendo il tempo da dedicare.
 - 6- La fase di analisi (quella iniziale) deve a un certo punto essere interrotta con decisione con le domande:
 - a) cosa decidiamo ?
 - b) chi fa cosa e quando ?
 - 7- Fare un memo scritto di quanto avvenuto, lasciarlo a disposizione in un apposito file e riprenderlo nel successivo incontro per verificare quello che è successo nel frattempo.

- √ La citazione memorabile, 1– «Nella guerra così come nella pace, l'ultima parola spetta a coloro che non si arrendono mai». Gorge Clemanceau.

segue



ULYSSE MANAGEMENT

STRATEGIA, ORGANIZZAZIONE E FORMAZIONE

STUDIO Caglini & Frasconi

- √ La Germania, come era perfettamente prevedibile già all'inizio della crisi, è tornata ad essere la locomotiva d'Europa (settembre : produzione industriale + 12%, disoccupazione 7%). Perché era prevedibile ? Perché hanno un sindacato pragmatico e una classe dirigente selezionata e all'altezza della situazione. Il padrone non è visto come uno sfruttatore e il sindacato guarda alla busta paga e non alla lotta di classe. Di contro i padroni, nella crisi, tengono i lavoratori qualificati a bordo e sono più capaci di ripartire dopo. Il risultato ? Un operaio tedesco del settore automotive porta oggi a casa 2.400 € netti contro i 1.300 di un operaio italiano, non fa praticamente mai cassa integrazione (in conseguenza dell'intelligente accordo di lavorare tutti un po' meno nella crisi e della flessibilità dei contratti di lavoro di tipo aziendale) e costa all'azienda tedesca, in proporzione, assai meno di quanto non costi all'azienda italiana a seguito del prelievo, notevolmente inferiore, dello Stato.
- √ Il ministro Giulio Tremonti al seminario Ambrosetti ha indicato le reti di imprese come la via principale percorribile dalle piccole-medie imprese per entrare nel grande gioco della globalizzazione. Ma cosa stanno facendo in questo senso le organizzazioni di rappresentanza ? Campa cavallo. Il problema più grosso delle piccole imprese è che non hanno al loro interno le competenze necessarie al salto qualitativo e organizzativo richiesto oggi dalla competizione. Ma se gli imprenditori si uniscono e costituiscono una rete, anche piccola, dedicata a questo aspetto cruciale, il problema è risolvibile tramite l'affitto in pool di specialisti e professionisti senza attendere che le organizzazioni di rappresentanza si decidano ad inventare qualcosa. L'attesa potrebbe essere troppo lunga.
- √ Esercizio di management, 2 – Pensate un momento ai vostri collaboratori. Cos'è che soprattutto vi interessa, riguardo a loro?
- Che siano collaborativi.
 - Che siano produttivi.
 - Che non creino problemi.
 - Che abbiano successo.
 - Che siano competenti.
 - Che collaborino tra di loro.
- Una sola tra le sei possibili risposte vi certifica come dirigenti TOP CLASS. Per saperlo, e per sapere la motivazione, diteci come la pensate.
- √ Cartello alle spalle del tavolo di lavoro di un consulente:

*NON DITE A MIA MADRE CHE FACCI IL CONSULENTE.
LEI PENSA CHE IO MI GUADAGNI IL PANE
SUONANDO IL PIANO IN UN CASINO.*