



A cura di
Paolo Mazzaglia
di Otherwise srl
pmz@otherwise.it

LA PAROLA AL FORMATORE

Parliamo ancora di meeting e convention. E di come siano dominati da presentazioni in ppt fatte male e fruite ancora peggio. Presentate nella distrazione e noia generali, e mentre uno parla gli altri si distraggono. Ci sono due problemi: la presenza (sempre più assente) e la capacità di gestire ed organizzare bene le riunioni. Una interessante strategia applicata da Amazon attinge da un metodo "vecchio" per risolvere in modo estremamente moderno l'intreccio di questi due problemi.

Durante i meeting dei senior executive, prima che la discussione cominci, tutti

mo prima per consentire ad ogni delegato di leggerlo quando può? Perché la lettura sarebbe interrotta da colleghi, telefonate, messaggi, email. E risulterebbe parziale e superficiale. Quindi: tutti sono costretti a prestare davvero attenzione a quello che stanno facendo. E che altro vantaggio porta la pre-lettura piuttosto che una discussione in diretta? Una attenta lettura porta le persone ad essere informate sull'argomento e questo "ammazza" le discussioni di approfondimento e la richiesta di chiarimenti e porta indiscutibili vantaggi sulla qualità degli interventi e sull'efficacia della discussione.

Rompere gli schemi per ripensare il meeting

siedono per 30 minuti in silenzio totale e si dedicano a leggere la stampa di un memo di sei pagine. Sembra pazzia nel mondo convulso di oggi ma esaminiamo la cosa attentamente. Perché è una pratica vantaggiosa?

Perché ad esempio non mandare il me-

Dopo la lettura i delegati sono invitati a scrivere un memo o narratives (storie) con considerazioni e domande strutturato in modo chiaro e logico con il vantaggio di essere più precisi di quanto si sarebbe esponendo verbalmente le proprie considerazioni.

I memo sono basati su quattro punti.

- 1) il contesto
- 2) Approcci usati per rispondere alla domanda: da chi, con che metodo e quali conclusioni
- 3) Come è cambiata la tua risposta rispetto alle esperienze precedenti
- 4) Come le mie considerazioni possono favorire l'azienda e il cliente?

Il metodo di Amazon è sicuramente molto esigente in termini di tempo e forse difficilmente replicabile con il management italiano. Eppure i nostri cervelli e le nostre sale riunioni avrebbero davvero bisogno di un nuovo approccio al meeting; per far sì che le cose che vanno fatte vengano fatte occorre una forzatura esterna che ci obblighi a lavorare meglio. Del resto le riunioni in Italia sono una vera piaga così come la distrazione media delle persone e se vogliamo ottenere cose che non abbiamo mai ottenuto dobbiamo fare cose che non abbiamo mai fatto.

