



EBBF

European Bahá'í **Business** Forum

La consultazione



Giuseppe Robbiati e Lorenzo Solimene

La consultazione come strumento per sviluppare il capitale umano

- *...crea saggezza collettiva all'interno di un gruppo.*
- *...una cultura di condivisione di responsabilità e risultati.*
- *...distacco dell'idea dall'individuo che la presenta e sottomissione al giudizio del gruppo.*
- *...un processo di conoscenza nel processo decisionale.*
- *...un processo di unità di pensiero e azione.*
- *...il raggiungimento di una decisione attraverso l'attenzione a principi come onestà e franchezza, all'ascolto aperto edistaccamento da se.*
- *...la condizione spirituale di umiltà e unità.*

Prerequisiti della Consultazione

- *Onestà e sincerità*
- *Comune Visione*
- *Comuni valori e principi*
- *Comune condivisione del processo*
- *Fiducia reciproca*
- *Lavoro come servizio (non solo \$\$\$)*
- *Amore e Armonia*

Quando usare la consultazione?

- *Quando la responsabilità delle decisioni e dei partecipanti*
- *Per ricercare la condivisione di conoscenza*
- *E' richiesto un forte commitment*
- *Quando I memebri di un gruppo ricercano la soluzione ispirata requisiti di giustizia*
- *Quando l'apprendimento è desiderato*

Dialogo

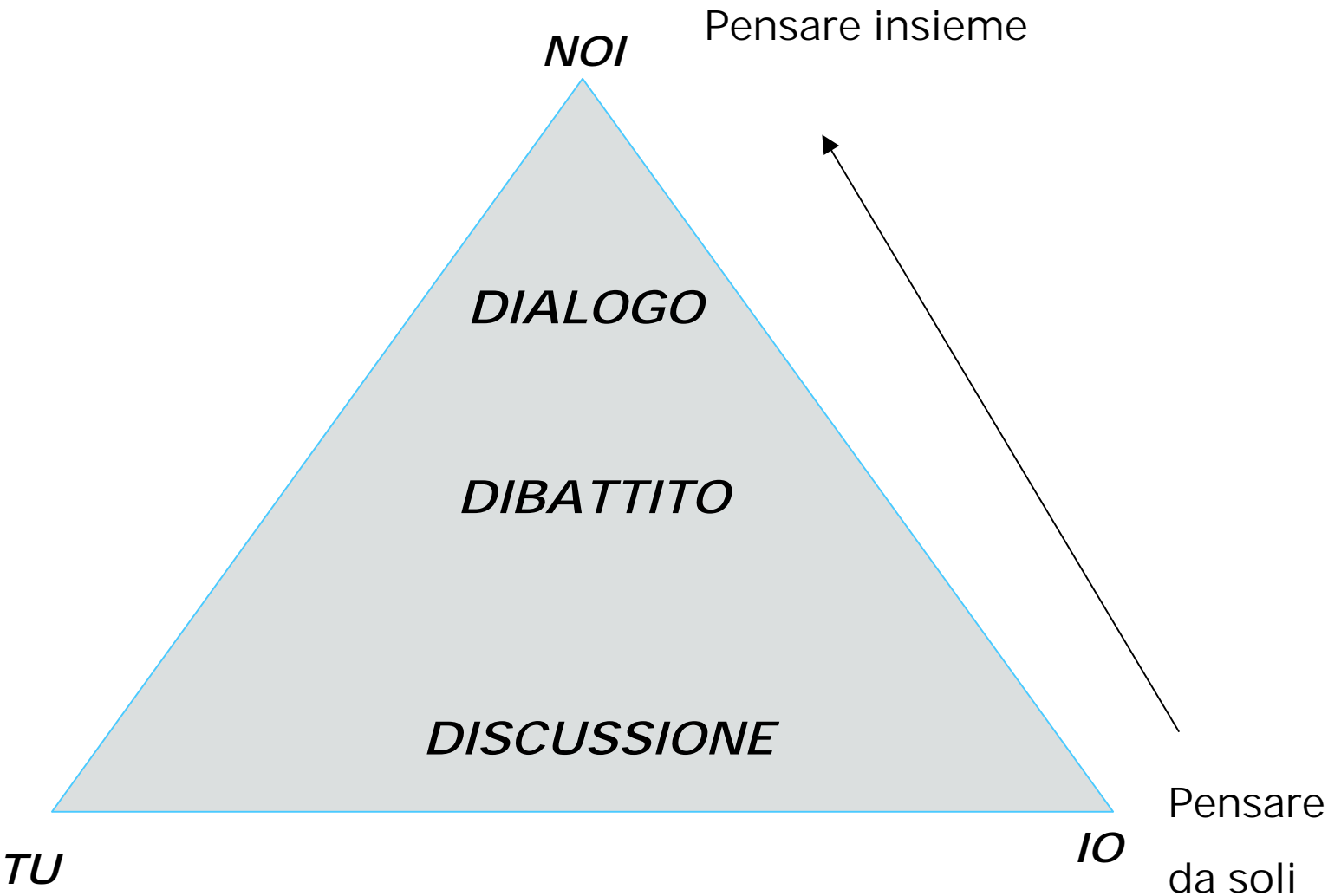
Conversazione: l'interazione all'interno di un gruppo di persone impegnate nel raggiungimento di una decisione o nella comprensione senza considerazione della qualità o natura di tale interazione.

Dibattito è un confronto con il quale le parti assumono posizioni opposte e l'obiettivo della conversazione è la vittoria della propria posizione nei confronti dell'altro.

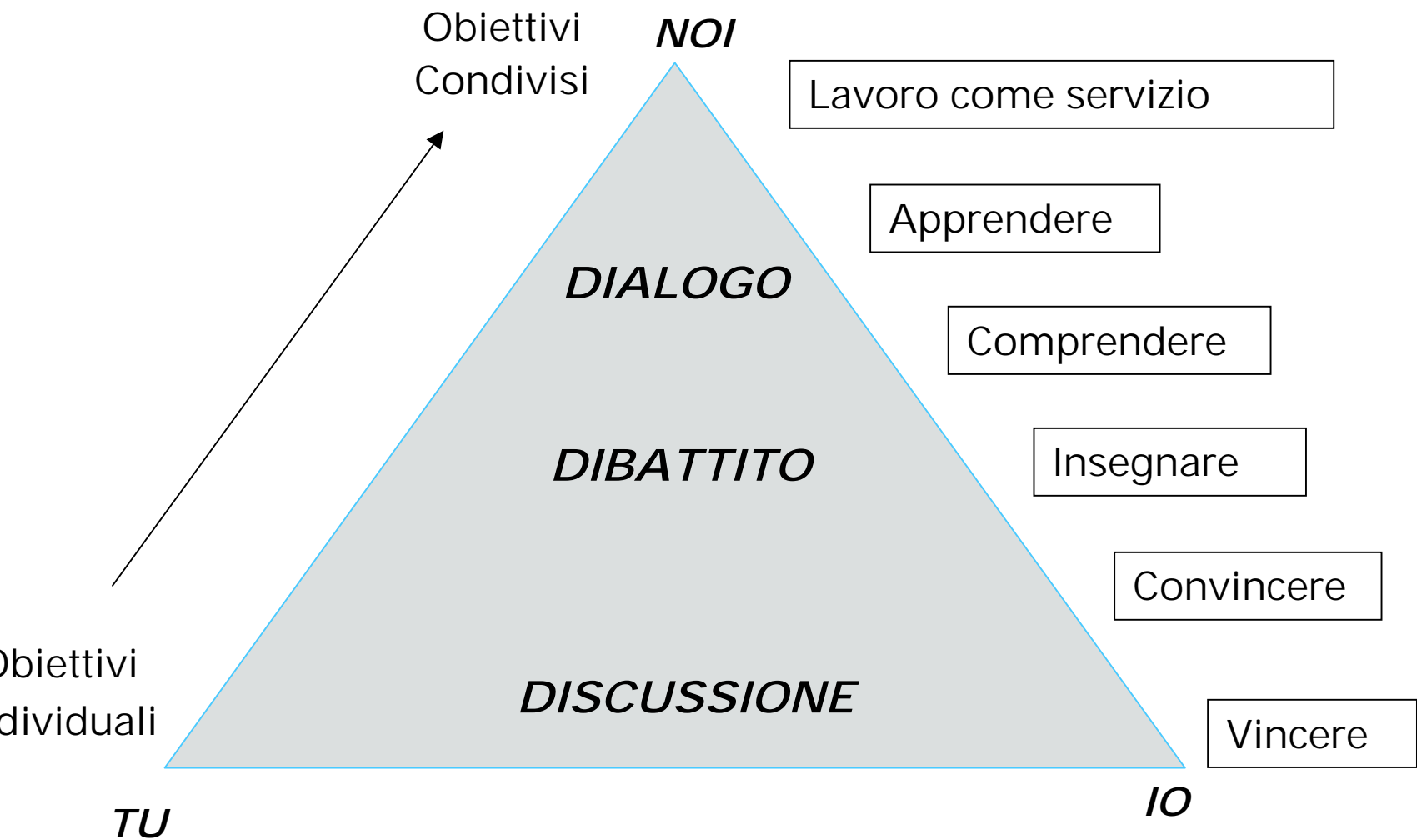
Discussione è un confronto che ha come obiettivo raggiungere un compromesso accettabile per entrambe le parti tra le posizioni precedentemente tenute.

Dialogo è un confronto che esplora il significato e la natura dei problemi con un approccio (sforzo) di comprendere realmente la posizione dell'altro per individuare soluzioni nuove. Con il Dialogo si forma un nuovo modo di vedere la realtà cercando l'unità nella diversità.

Il Dialogo



Il Dialogo



Adattato da: Consultation di L. Miller (EBBF)

Due approcci differenti

Dibattito

Convincere

Acconsentire

Formare subito un preconcetto

Immobilità

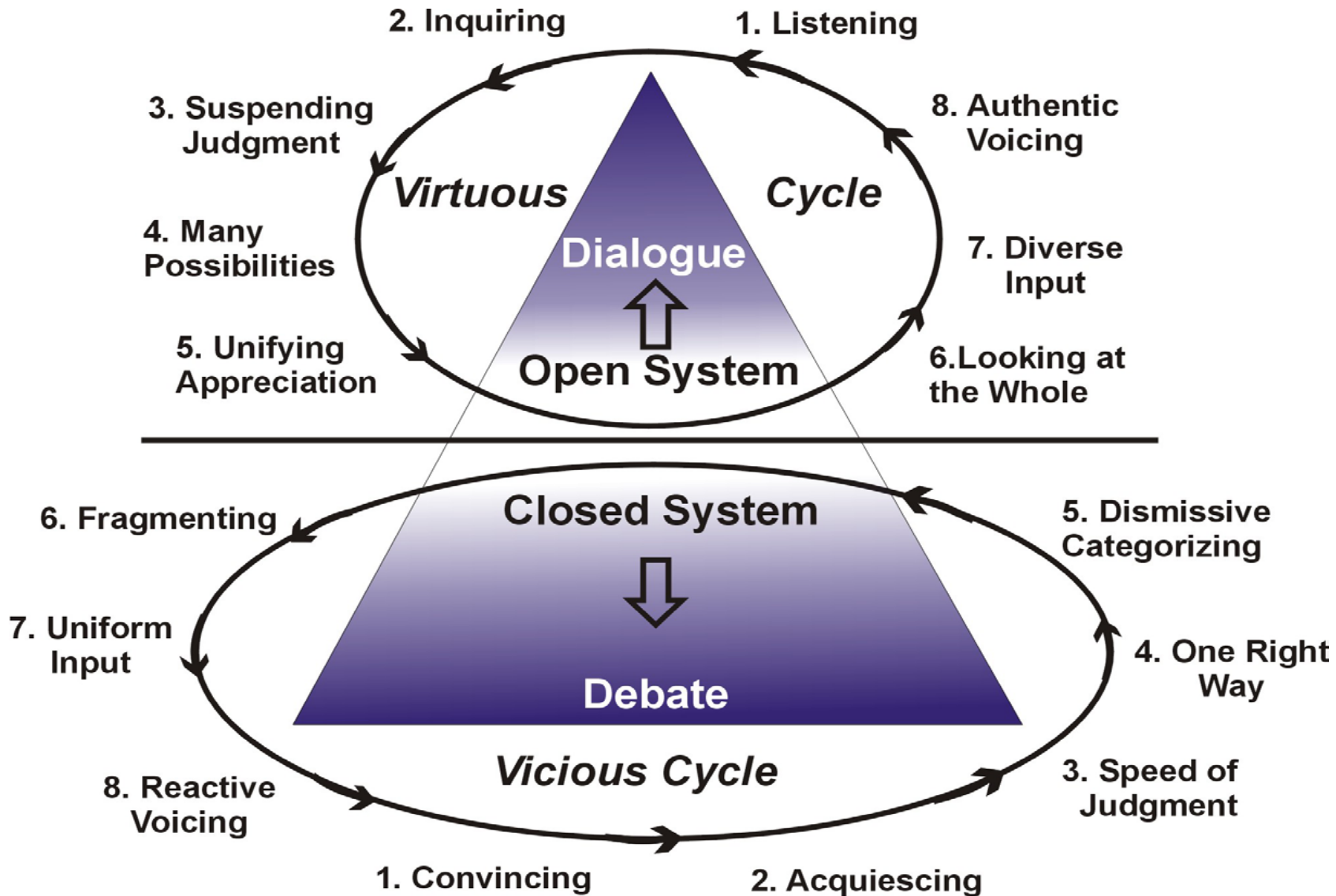
Parzialità

Dissenso

Convincere

Dialogo

1. *Ascoltare*
2. *Interrogarsi*
3. *Rimandare il giudizio*
4. *Disponibilità al confronto*
5. *Visione d'insieme*
6. *Condivisione degli interventi*
7. *Argomentazioni*



Esercizio:

- *Indicare alcune qualità o condizioni che costituiscono un vincolo alla base della piramide piuttosto che facilitare il raggiungimento della vetta della stessa*

*Per ulteriori informazioni:
Isolimene@kpmg.it*