

Il Viaggio di Chagall

- Un caso aziendale -



Il cliente

Azienda di servizi informativi

Il cliente è una grande azienda di informatica con più di tremila dipendenti, dedicata alla progettazione e alla realizzazione di sviluppo di soluzioni informatiche per la Pubblica Amministrazione per contribuire alla modernizzazione del Paese, partecipando attivamente al processo di trasformazione digitale. L'azienda, da più di 40 anni, realizza servizi informativi in grado di governare la complessità del sistema pubblico. La missione aziendale è quella di semplificare gli adempimenti quotidiani di cittadini, imprese e istituzioni, per una nuova Citizen experience semplice, veloce e completamente digitale.

Contesto e obiettivi



Il cliente era impegnato in un percorso di evoluzione della cultura organizzativa per sviluppare la proattività delle persone, la cultura del feedback e lo spirito di collaborazione. In questo senso, il group coaching ha rappresentato uno strumento utile per stimolare la motivazione dei partecipanti e le loro risorse creative.

Obiettivi

- Arricchire la consapevolezza dei partecipanti sui propri punti di forza e qualità distintive;
- promuovere una cultura organizzativa basata sulla valorizzazione delle differenze e l'integrazione.

Soluzione proposta



La soluzione proposta da Kairòs Solutions è stata il «**Viaggio di Chagall**», un percorso di group coaching destinato a gruppi di 15 persone che ha accompagnato i partecipanti alla scoperta delle proprie attitudini distintive e del valore offerto. Sono stati scelti partecipanti provenienti da diverse aree aziendali, allo scopo di stimolare l'**integrazione** e lo spirito di **collaborazione**. La struttura dell'intervento si è basata su due giornate di lavoro consecutive per entrare pienamente nell'esperienza e riflettere sulle proprie potenzialità ed un terzo di follow-up; in quest'ultima giornata i partecipanti hanno condiviso le proprie esperienze e ottenuto feedback dal coach e dagli altri partecipanti.

Metodologia



Un viaggio metaforico all'interno dell'arte di Chagall, durante il quale i partecipanti scelgono un quadro e si alleano per «aiutare» uno dei personaggi a risolvere un problema. Ogni attività, svolta nel viaggio metaforico, è propedeutica per un lavoro di riflessione su di sé e di consapevolezza per attivare l'empowerment professionale.

Il **Dream Team** è un trial job metaforico che si svolge nelle 5 fasi del Coaching Creativo alternato al **Group Coaching** focalizzato sulla ricerca e sul potenziamento dei Capitali di Risorse interiori, le attitudini e la generazione della Proposta di Valore Personale.

Risultati e valore aggiunto

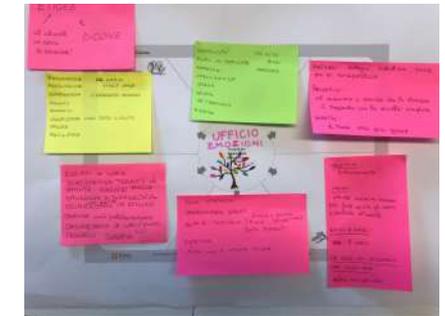


- Applicazione del metodo su circa **400 persone**.
- Sessioni in plenaria, nelle quali i partecipanti alle diverse edizioni si sono riuniti per realizzare una serie di installazioni artistiche per rappresentare creativamente i **valori aziendali e l'evoluzione della cultura organizzativa**.
- Realizzazione di una **galleria delle opere** aperta a tutti i dipendenti come stimolo ispirazionale.

La Ricerca: La ricerca dei Capitali di risorse

Nella prima tappa del viaggio i partecipanti sono andati alla ricerca del proprio patrimonio dei Capitali di risorse. Questa attività è stata utile per migliorare la conoscenza reciproca ed attivare un processo di feedback e scambio di idee ed esperienza. Ogni partecipante ha riflettuto sugli aspetti e le capacità che lo distinguono per creare una mappa dei propri punti di forza e ha identificato le proprie qualità distintive per poi aiutare i colleghi a focalizzare le proprie; questa modalità di lavoro ha generato un clima di collaborazione positiva e costruttiva.

Metodologia e tools



La Decodifica: le strategie di successo

La seconda fase di lavoro si è aperta con un memorystorming, cioè un brainstorming della memoria, in cui i partecipanti hanno ricercato ricordi di situazioni positive e motivanti in cui sono riusciti a realizzare obiettivi specifici. Hanno poi raccontato la propria autobiografia dei successi, analizzando le strategie utilizzate, i comportamenti ricorrenti e quindi i fondamenti positivi del proprio agire.



L'Elaborazione: il Principio Attivo



Lo scopo della sessione è stato stabilire una connessione creativa tra valori, competenze e passioni per individuare la propria attitudine manageriale chiave. I partecipanti hanno utilizzato un grafico per individuare gli ingredienti del Principio Attivo per poi esercitarsi a:

- costruire un senso di sicurezza e di efficacia personale;
- apprezzare e rinforzare le proprie qualità ed incrementare la proattività;
- potenziare le risorse interne per passare all'azione.

La Produzione: Il Valore Offerto

I partecipanti hanno utilizzato la tecnica dei 3 perché, mutuata dai principi del Total Quality Management, per identificare il proprio valore offerto e cioè il beneficio che sono capaci di portare a colleghi, capi, clienti e azienda. Questa consapevolezza li ha aiutati a migliorare il proprio posizionamento in azienda, le relazioni personali, impegnarsi nel networking e nel personal branding.



Il Feedback: la Scorecard degli obiettivi

Nella fase conclusiva hanno utilizzato un «cruscotto» per monitorare e misurare l'efficacia nella realizzazione dei propri obiettivi di sviluppo e cambiamento.

La Scorecard identifica 4 aree di analisi che i partecipanti hanno compilato e condiviso con i colleghi, scambiando feedback e riflessioni:

1. Attività ed azioni intraprese per realizzare il proprio obiettivo e misurazione della loro efficacia
2. Strategie di networking e di coinvolgimento dei colleghi
3. Identificazione dei punti di forza e delle risorse personali attivate
4. Cosa migliorare e apprendere per incrementare l'efficacia delle proprie azioni