

il modello virtHuman

Comunicare in vario modo strategie, politiche, obiettivi di produttività e di Qualità, piani di riorganizzazione strutturale, mansioni, tecniche manageriali e procedure, può essere riassunto in una parola:

ISTRUZIONE

Come è noto, dalla lingua latina ISTRUIRE significa “introdurre”, introdurre nella mente degli Operatori quelle che, non a caso, sono chiamate ISTRUZIONI sul **cosa** fare, **come** farlo, **perchè** farlo.

Dopo aver dato “istruzioni” chiare e meditate, normalmente ci si aspetta che cambino i **COMPORAMENTI**, cioè che le cose siano fatte diversamente da prima, **ma nella stragrande maggioranza dei casi non è così.**

I comportamenti degli essere umani sono condizionati dagli **ATTEGGIAMENTI**, cioè dal modo personale di “reagire” alle sollecitazioni. Se a nuove istruzioni non corrispondono **ATTEGGIAMENTI** positivi e coerenti con gli obiettivi aziendali di cambiamento, **il cambiamento non si realizza.**

Per ottenere risultati di **CAMBIAMENTO COMPORTAMENTALE** è fondamentale fare qualcosa di concreto per cambiare gli atteggiamenti degli Operatori aziendali, ai vari livelli, attivando un processo di

EVOLUZIONE E VALORIZZAZIONE DEL POTENZIALE degli individui e del Team.

Il processo **deve essere realizzato in tempi brevi** al fine di non produrre un risultato obsoleto rispetto alle mutate e **mutevoli condizioni esterne**, e il CAMBIAMENTO CULTURALE deve essere fondato su una reale CONDIVISIONE DI VALORI.

Tale condivisione non può essere semplicemente “rilevata”, perché **le persone non sono pienamente consapevoli del proprio potenziale di capacità e valori**, e perché i valori di cui gli individui sono normalmente consapevoli producono la **Cultura attuale** che è proprio l’oggetto del cambiamento; neppure può essere creata artificialmente perché imporre ad un individuo un cambiamento dei propri valori potrebbe essere sicuramente discutibile sia in termini di etica che di tempestività e di efficacia.

Sono piuttosto i VALORI PERSONALI profondi, alcuni dei quali tanto “ovvi” da essere spesso considerati “banali”, che devono essere “tirati fuori” e portati a livello di CONSAPEVOLEZZA così da vedere diffuse e condivise le seguenti convinzioni:

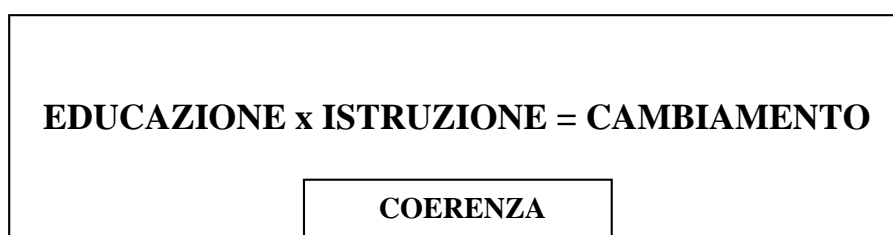
- ◆ **RISPETTO PER SE STESSI** e voglia di crescere, di migliorarsi, di esprimere il proprio potenziale.
- ◆ **FIEREZZA** che si esprime in ogni momento della vita. Non è il ruolo che nobilita la persona, è la persona che nobilita il ruolo.
- ◆ **RISPETTO PER GLI ALTRI** individuati come familiari, amici, colleghi, collaboratori, capi, clienti, pazienti, cittadini, utenti.

Questo processo può essere riassunto in una parola:

EDUCAZIONE

Sempre dalla lingua latina, EDUCARE significa “tirar fuori”, tirar fuori la parte migliore di se stessi e degli altri, **raggiungere la piena consapevolezza dei propri VALORI creando i presupposti di un reale EMPOWERMENT.**

Per ottenere il SUCCESSO di un processo di CAMBIAMENTO, deve essere rispettata la formula del **modello virtHuman:**



Copyright © virtHuman international srl

Alla base del nostro modello c'è una semplice considerazione matematica: **in una moltiplicazione se uno dei fattori è uguale o molto vicino a ZERO, il risultato sarà nullo o comunque decisamente poco apprezzabile.**

Noi crediamo che sia fondamentale EDUCARE prima di ISTRUIRE.

Quando l'obiettivo aziendale è un MIGLIORAMENTO di qualsiasi tipo, un CAMBIAMENTO organizzativo, dimensionale, un cambiamento comportamentale, la Total Quality, la Customer Satisfaction, il Reengineering, o la Qualità del Servizio, non è sufficiente **ISTRUIRE** su ciò che si vuole ottenere in termini di risultato; è altresì necessario **EDUCARE** in modo da evidenziare una reale CONDIVISIONE DI

VALORI che faccia scaturire le necessarie MOTIVAZIONI e soprattutto **CONDIVISIONE DI OBIETTIVI**.

Ecco perché **virtHuman international** ha messo a punto una propria **METODOLOGIA** che, basata su **solide fondamenta scientifiche** inerenti la psicologia, la comunicazione e il comportamento degli esseri umani, consente di **favorire il cambiamento di atteggiamenti e comportamenti**.

I **COMPORAMENTI** degli esseri umani sono condizionati dagli **ATTEGGIAMENTI**, cioè dal modo di reagire alle sollecitazioni, e a loro volta gli atteggiamenti possono essere influenzati dalle persone che ci circondano. E' da tale consapevolezza che scaturisce la "cornice" di **COERENZA** che deve caratterizzare il processo di Cambiamento e che viene generata con una apposita **FASE CONSULENZIALE STRATEGICA**.