

i libri del mese

Q&O CONSULTING

CHANGE&COACH

UN APPROCCIO INTEGRATO ALL'ECCELLENZA OPERATIVA

Editore: **Franco Angeli**, pp 176, 24.00 euro



Prima c'era il Taylorismo, poi arrivò il Fordismo, oggi il Toyotismo. Protagonista della terza rivoluzione industriale il sistema Toyota ha ispirato l'approccio contemporaneo a una metodologia di produzione esente da sprechi. Per un'azienda che si dica snella e che non imploda sotto il suo stesso peso non è solo un traguardo ma una filosofia di vita.

La continua ricerca dello strumento più performante e più potente è un feticcio che le organizzazioni non abbandoneranno mai. In casi rarissimi però la domanda che ci si pone riguarda l'efficacia dell'utilizzo di questi strumenti in vista di un cambio di passo davvero rivoluzionario. Questo perché la rivoluzione non inizia da un modo differente di lavorare ma da un differente modo di pensare.

Il libro prova a fornire una risposta a questo interrogativo facendo leva sulla risorsa più importante presente in azienda e che troppo spesso si dimentica di attivare: la migrazione del pensiero, dalla parola all'azione. Una capacità che nasce dalla combinazione tra competenza, consapevolezza, strumenti e abilità pratiche.

Per raggiungere questo obiettivo non ci si può affidare a interventi sull'organizzazione che non tengano conto di tutti gli aspetti più delicati di un processo di cambiamento. Per questo Q&O Consulting, società di consulenza di direzione nata a Reggio Emilia nel 1996, ha da tempo sperimentato con successo l'approccio Change&Coach, frutto di una decennale esperienza maturata dagli autori nella gestione di progetti di cambiamento. Differentemente da altri metodi tradizionali di consulenza, Change&Coach ha l'obiettivo di racchiudere in un'unica visione olistica la coesistenza e l'integrazione tra processi, strumenti e persone.

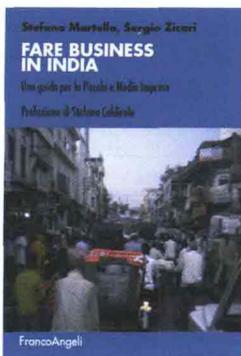
I casi aziendali raccontati mettono in evidenza come l'uso della metodologia targata Q&O Consulting sia funzionale a un differente approccio al modo di fare business. L'uso congiunto di tecniche per la gestione del cambiamento organizzativo, insieme con tecniche di coaching, si rivela il giusto mix per affrontare le turbolenze e i colpi di coda dell'era post-crisi.

STEFANO MARTELLO, SERGIO ZICARI

FARE BUSINESS IN INDIA

UNA GUIDA PER LA PICCOLA E MEDIA IMPRESA

Editore: **Franco Angeli**, pp 160, 19.00 euro



Dai rischi che affollano le strade delle megalopoli agli ingegneri informatici di Bangalore. L'India è una delle nuove potenze economiche mondiali ma per un occidentale avviare là un'impresa sembra un compito non così facile.

Complessità è la parola d'ordine: rigidità burocratica e operativa; uno scenario in progress che non può essere

affrontato con i soli strumenti economici ma che, al contrario, necessita di una attenta comprensione, culturale prima che professionale. La (non) sicurezza che è vero tutto e il contrario di tutto.

Il libro si presenta come uno strumento di informazione e formazione per le Piccole Medie Imprese italiane, anche quelle che non hanno mai posto in essere attività di partnership con realtà straniere.

'Fare business in India' offre a imprenditori e manager occidentali non tanto la chiave operativa per sbancare il lunario in oriente ma l'adeguata capacità di comprendere le sfide lanciate da un Paese così diverso e di pianificare le proprie strategie in un contesto così distante.

Il testo è supportato dalle diverse testimonianze offerte da chi già lavora sul territorio indiano e dalla presenza di schede pratiche di orientamento che interessano ogni fase del processo di avvicinamento all'India.

Grazie a numerose testimonianze di professionisti e alla presenza di schede pratiche il libro è funzionale a una duplice semplificazione sia per la prima la fase di contatto sia per quella di collaborazione operativa.

I processi di comunicazione – se inseriti in una cornice strutturata e quotidiana – si trasformano, così, in una leva strategica capace di creare empatia tra i vari attori presenti, promuovendo un clima di partnership che non sia solo formale ma sostanziale.

Dopo una necessaria descrizione del contesto all'interno del quale l'imprenditore si troverà a operare, gli autori delineano quelli che sono i principali valori e stili di business presenti nella cultura indiana, presentando quindi un modello di pianificazione di un progetto di investimento all'estero e concentrandosi infine sulla fase di negoziazione.