

Autori	Salvatore D'Andrea e Giorgio Nardone
TITOLO	<b>IL COLLOQUIO STRATEGICO IN AZIENDA</b> Manuale di comunicazione efficace nel mondo del lavoro
Editore	Ponte alle Grazie
Pubblicazione	2015
Pagine	116
Tempo di lettura	2 ore e 30 minuti ca.

**Copertina e indice**

Introduzione

PARTE PRIMA

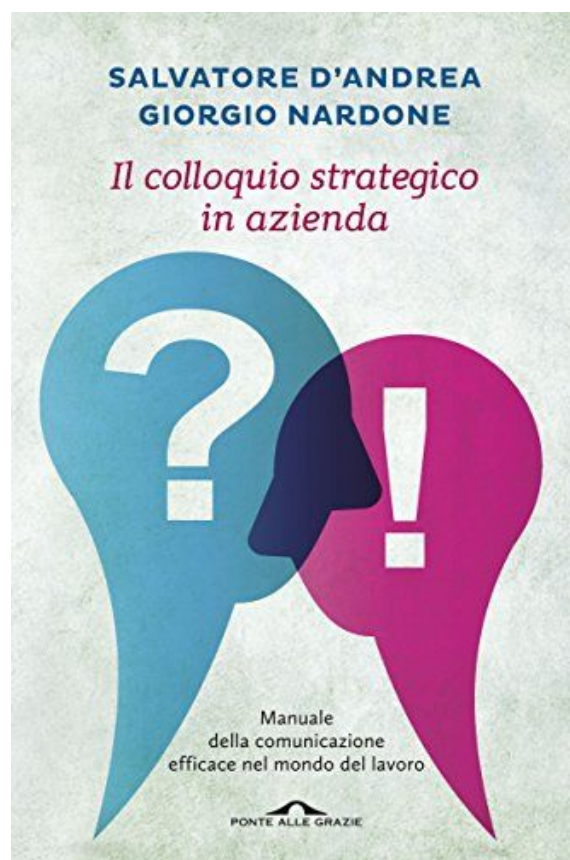
- Cap. 1 - Risolvere problemi in azienda
- Cap. 2 - Comunicare in azienda
- Cap. 3 - Le regole della comunicazione persuasoria
- Cap. 4 - La gestione strategica del colloquio in azienda

PARTE SECONDA

- Cap. 5 - La gestione del personale in azienda
- Cap. 6 - La gestione strategica delle risorse umane attraverso il colloquio
- Cap. 7 - I colloqui in ingresso
- Cap. 8 - I colloqui gestionali per lo sviluppo del percorso professionale
- Cap. 9 - I colloqui gestionali in fase di uscita dall'azienda

Conclusioni

Bibliografia



Valutazioni	<span style="font-size: 2em; vertical-align: middle;">1</span> <b>recensione cliente</b>
-------------	--

Link Amazon	<a href="https://amzn.to/2RVzLPi">https://amzn.to/2RVzLPi</a>
-------------	---



**FYM s.r.l. - FORMAZIONE, CONSULENZA e COACHING**

via Casilina, 379 ROMA 00176 - P.Iva: IT1145681000 - Iscrizione REA: RM 1282083

N. Verde **800.14.87.37** - Web: [www.fym.it](http://www.fym.it) - Email: [info@fym.it](mailto:info@fym.it)

**O TI FORMI, O TI FERMI!**

AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE PER LA QUALITÀ ISO UNI EN ISO 9001:2015 - CERTIFICATO CSQA N. 42136  
AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE PER I SERVIZI DI FORMAZIONE UNI ISO 29990 - CERTIFICATO CSQA N. 42137

## BREVE RIASSUNTO DEL LIBRO

Nel libro si uniscono magistralmente le esperienze di lungo corso di un responsabile delle risorse umane quale è Salvatore D'Andrea, e le competenze nell'ambito della comunicazione e del cambiamento strategico del Prof. Giorgio Nardone.

Il testo è molto interessante, in quanto riesce a declinare in modo pratico l'uso della comunicazione strategica e del dialogo strategico nel mondo aziendale, con particolare attenzione ai colloqui che spesso caratterizzano la gestione e lo sviluppo professionale delle risorse umane interne ad un'organizzazione.

Nella prima parte vengono gettate le premesse metodologiche.

Il libro inizia argomentando l'importanza del problem solving in azienda e delle sue tecniche più efficaci.

Prosegue con un rapido "volo" sulla comunicazione in azienda, con particolare attenzione alla pragmatica della comunicazione umana e ai suoi assiomi.

Per poi arrivare all'interessantissima enunciazione di 8 regole della comunicazione persuasoria:

- 1 - se vuoi persuadere qualcuno fallo attraverso le sue stesse argomentazioni;
- 2 - evitare formule linguistiche negative;
- 3 - tecnica dell'anticipazione;
- 4 - il "come se";
- 5 - la ristrutturazione;
- 6 - l'utilizzo del paradosso e la prescrizione della resistenza;
- 7 - l'utilizzo del linguaggio logico e analogico;
- 8 - disegnare le nuvole perché ognuno vi veda il proprio drago.

La prima parte si completa con una rapida spiegazione dell'uso del dialogo strategico in ambito aziendale. Questa metodologia viene così ricontestualizzata nella sua semplicità e nel suo potere all'interno delle numerose e variopinte complessità dell'ambito organizzativo.

Non semplice da capire per chi è completamente a digiuno del modello strategico, ma sufficiente a farne capire le potenzialità.

Nella seconda parte vengono descritte le sequenze logico-strategiche dei principali colloqui che un manager (HR manager o Line manager) potrebbe e/o dovrebbe svolgere nella sua funzione di coordinamento di altre risorse.

Vengono così indagati i colloqui di selezione, di accoglimento e di inserimento, per poi passare ai colloqui di revisione, di trasferimento, di assegnazione, di verifica e di valutazione.

Infine il libro argomenta i colloqui di feedback, di attribuzione premi e promozione e di contestazione disciplinare, per infine arrivare ai colloqui di uscita dall'azienda, dalla chiusura di un contratto a tempo determinato alla sanzione disciplinare espulsiva, dalla proposta d'incentivo all'esodo al colloquio di dimissioni.

## **COSA NE PENSO e PERCHÉ LEGGERLO**

Considero questo testo uno dei migliori sia per apprendere le applicazioni del modello strategico in ambito aziendale, sia per la comprensione del modello di comunicazione strategica, con particolare attenzione alle varie tipologie di domande che lo caratterizzano.

Un testo che dovrebbe leggere ogni manager che coordina altre risorse, ogni HR manager e, di conseguenza, ogni formatore, ogni consulente e ogni coach che lavora in ambito aziendale.

Il contenuto di questo testo può diventare oggetto di un vero e proprio percorso di formazione per manager che, in perfetta chiave strategica, vogliono sviluppare al massimo le proprie conoscenze, competenze e capacità comunicative e gestionali per valorizzare al massimo le risorse che coordinano.

Un testo importante per chi vuole eccellere imparando a far eccellere gli altri. Utile anche per conoscere le varie tipologie di colloquio che si possono svolgere in azienda e, soprattutto, per comprenderne le varie logiche e le varie strategie di conduzione.

Penso che questo testo possa essere letto da tre lettori diversi tra loro.

Per il lettore che non conosce proprio il modello il strategico, questo libro può rappresentare un punto d'inizio per cominciare ad esplorarlo, in una delle sue applicazioni più difficili ma anche più efficaci: la valorizzazione e lo sviluppo delle risorse umane.

Per chi conosce in parte il modello strategico, il testo può rappresentare una guida per la pratica del dialogo strategico in ambito aziendale.

Per il lettore esperto nel modello, il libro può essere molto utile per avere un'organizzazione logica dei vari colloqui aziendali.

Non mi resta che augurarvi buona lettura!

Piercarlo Romeo  
[piercarlo@fym.it](mailto:piercarlo@fym.it)

**Scopri il corso di  
COMUNICAZIONE STRATEGICA**

**Scopri il corso di  
BUSINESS COACHING**