

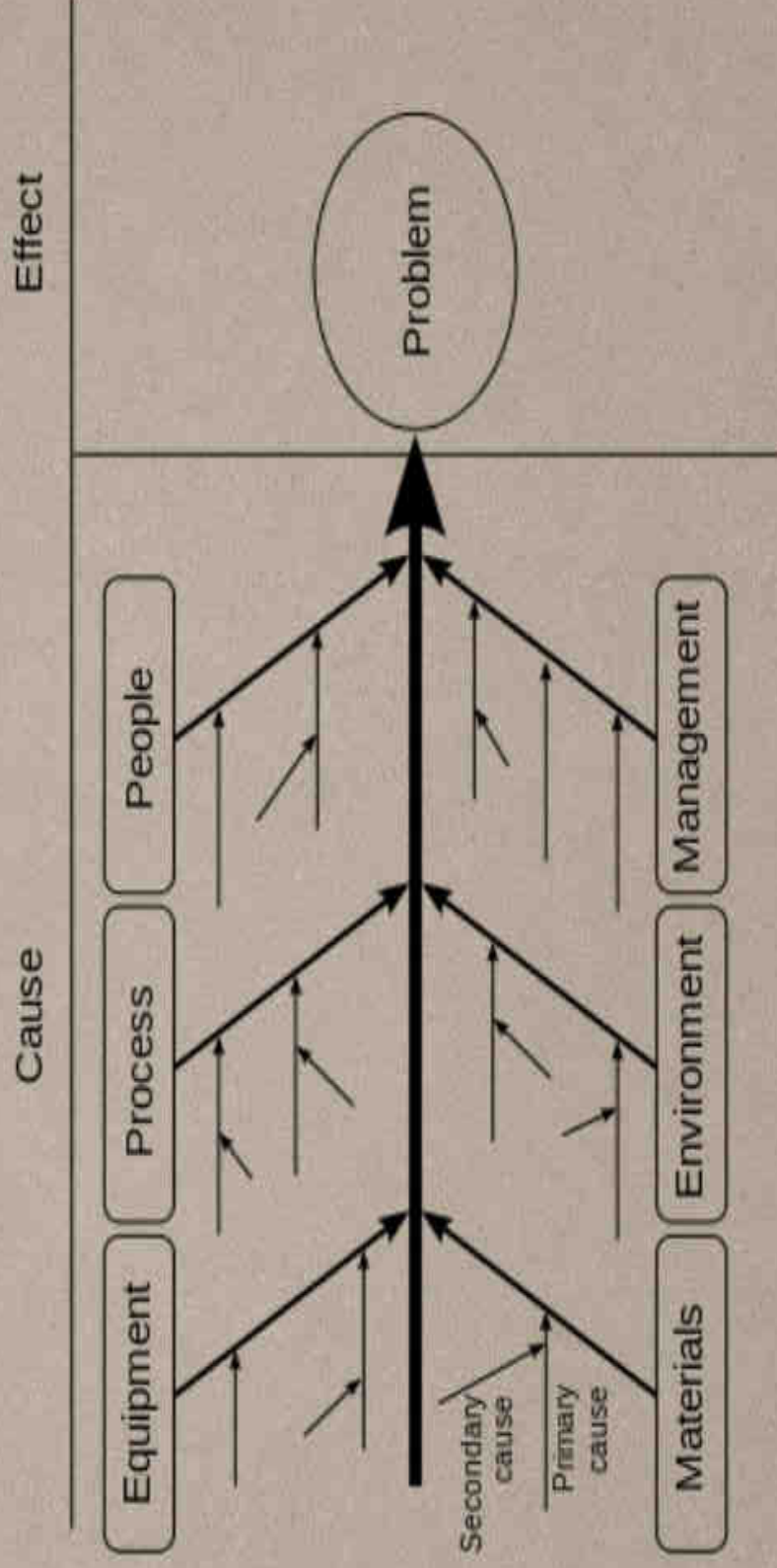
L'urlo dell'odio

Mr Wolf risolvo problemi "Pulp Fiction"

CAPTAIN AMERICA

Apollo 13 creatività

DIAGRAMMA CAUSA-EFFETTO



Esempio 1: I problemi del reparto. Voto semplice

ARGOMENTO	N. VOTI	TOTALE
Obiettivi troppo ambiziosi	III	3
Ritmi produttivi eccessivi	IIII	5
Scarsa motivazione del personale	II	2
Lontananza da altri reparti	II	2
Carenza di personale	IIIIII	6
Eccessivo turnover	I	1
Apparecchiature obsolete	III	3

Esempio 2: I problemi del reparto. Voto ponderato

ARGOMENTO	PARTECIPANTI						TOTALE
	A	B	C	D	E	F	
Obiettivi troppo ambiziosi	1		1	2		2	6
Ritmi produttivi eccessivi		1	2	1	2	3	9
Scarsa motivazione del personale			3				3
Lontananza da altri reparti							0
Carenza di personale	2	3		3	3	1	12
Eccessivo turnover							0
Apparecchiature obsolete	3	2			1		6

MAPPA MENTALE

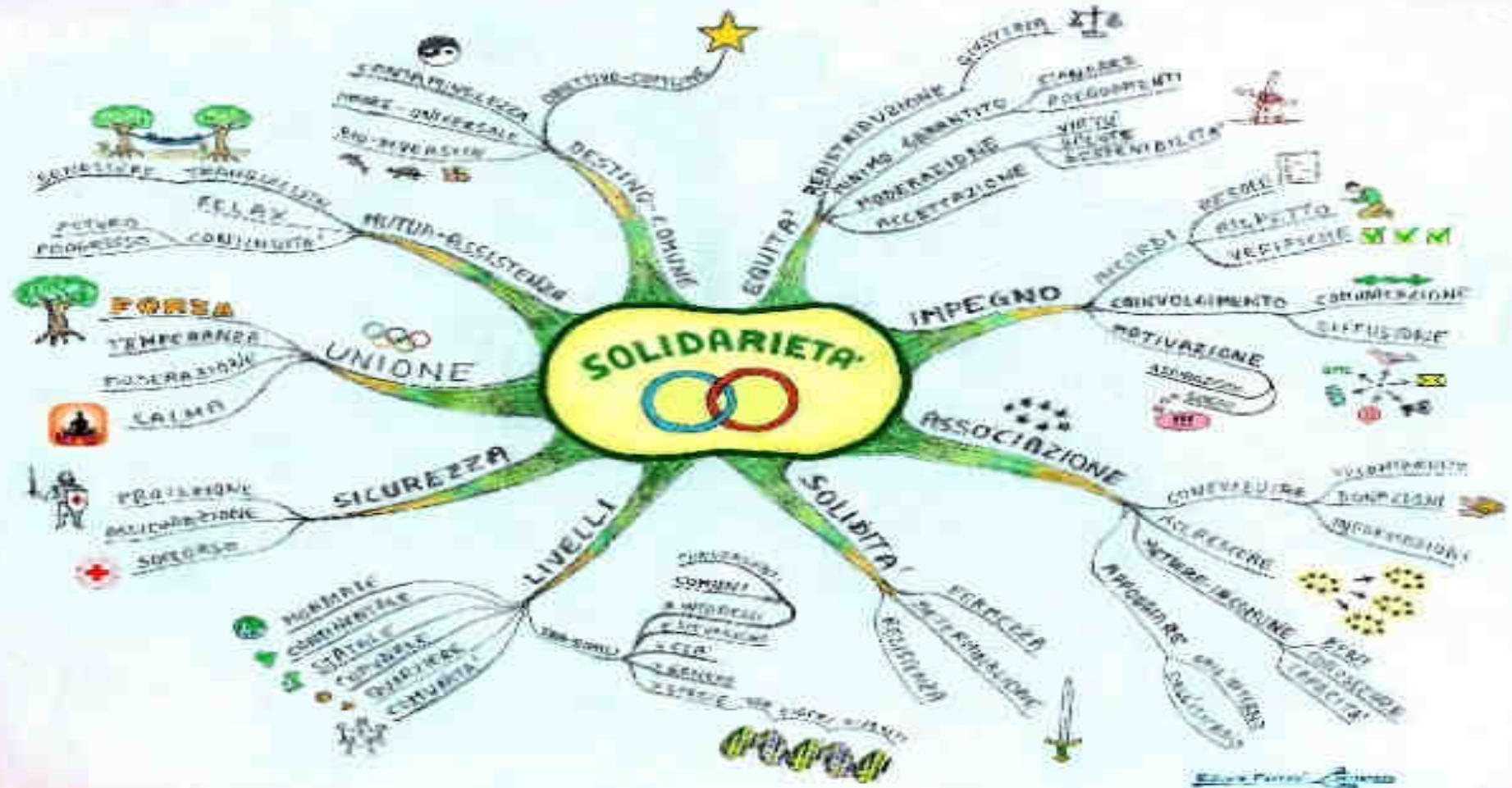
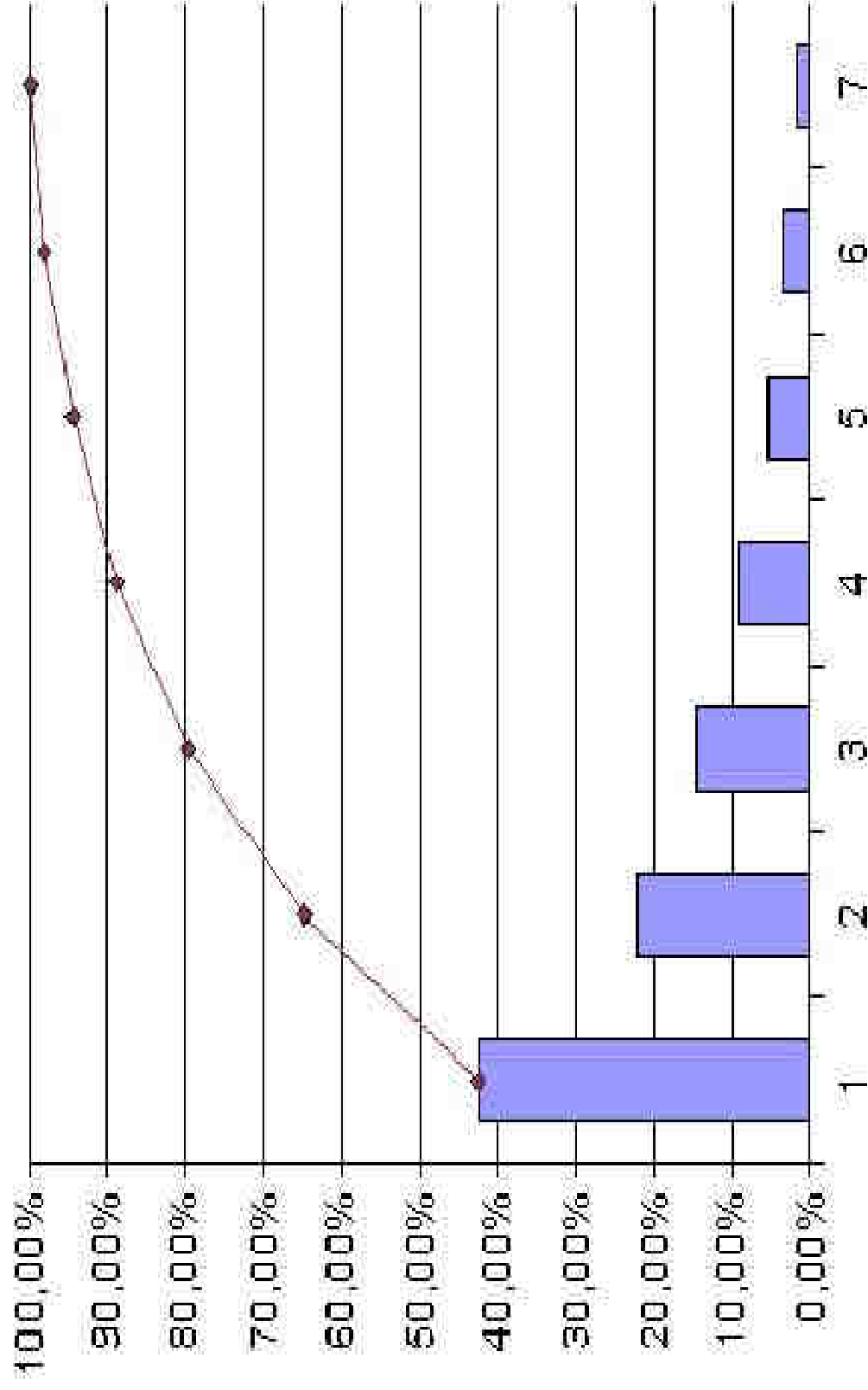


Diagramma di Pareto



Incidenza

Incidenza Cum

APPROCCIO RAZIONALE

- la descrizione del problema
- l'analisi delle cause
- l'identificazione di soluzioni alternative
- la verifica della validità delle varie alternative
- la scelta di una soluzione
- lo sviluppo di un piano di attuazione
- il monitoraggio del piano fino ad ottenere il risultato
- desiderato.

DECISION
MAKING

LA SCELTA DELLA SOLUZIONE

- Analisi Pro e Contro; Costi e Benefici
- Grid Analysis
- SWOT (Strenghts, Weakness, Opportunities, Threats) Analysis
- L'albero delle decisioni
- PDCA (Plan, Do, Check, Act)

Alla base di qualunque metodo di decision making:

- Avere fiducia in sé stessi
- Conoscere le proprie priorità
- Porsi obiettivi realistici
- Sapere che c'è sempre un prezzo da pagare
- Superare la paura del rifiuto o del fallimento
- Saper che è più facile mollare che decidere
- Sapere che le condizioni in cui si agisce sono sempre imperfette
- Trarre vantaggio dell'esperienza e dall'aiuto dei competenti

GRID ANALYSIS

Esempio: scegliere un frigorifero

CRITERI DI VALUTAZIONE	PESO (da 1 a 3)
1. Ingombro	3
2. Prezzo	2
3. Consumo	1
4. Estetica	1

FRIGORIFERO	Ingombro – peso 3	Prezzo – peso 2	Consumo Peso 1	Estetica Peso 1	Attrattività
A	1(1x3)	3 (3X2)	2 (2X1)	2 (2X1)	13
B	2	2	2	2	14
C	3	2	3	1	17

SWOT	Qualità utili al conseguimento dell'obiettivo/ soluzione	Qualità dannose al conseguimento dell'obiettivo/ soluzione
ELEMENTI INTERNI all'organizzazione	Punti di forza	Punti di debolezza
ELEMENTI ESTERNI all'organizzazione	Opportunità	Rischi/minacce

ALBERO DELLE DECISIONI

Es. Spostare tutte le analisi in un'unica sede (centralizzazione) o in due sedi (decentramento)

A. Unica sede

Roma

Costi € 30.000

Ricavi € 40.000

Profitti € 10.000

Latina

Costi € 80.000

Ricavi € 100.000

Profitti € 20.000

B. Due sedi

Roma e Firenze

Costi € 40.000

Ricavi € 60.000

Profitti € 20.000

Pisa e Firenze

Costi € 20.000

Ricavi € 60.000

UNA vs DUE SEDI

UNA

DUE SEDI

ROMA vs LATINA

**FIRENZE/ROMA
vs
FIRENZE/PISA**

ROMA

LATINA

FI/RM

FI/PI

COSTI € 30.000
RICA VI € 40.000
PROFITTO € 10.000

COSTI € 80.000
RICA VI € 100.000
PROFITTO € 20.000

COSTI € 40.000
RICA VI € 60.000
PROFITTO € 20.000

COSTI € 20.000
RICA VI € 60.000
PROFITTO € 40.000