

INSIDE

Your attitude



#NUTRIAMOLAMENTE

10 Ottobre 2023

SENSEMAKING

Dare senso all'incertezza
e alla complessità



VISIONING

Prefigurare scenari e
soluzioni future

La capacità di sviluppare
una visione degli scenari
attuali e futuri, collegando
informazioni, prevedendo
cambiamenti, criticità e
opportunità, connettendosi
alla strategia aziendale.

RELATING

Raggiungere insieme
traguardi comuni

INVENTING

Esplorare modi alternativi
ed evolutivi di agire



VISIONING

Prefigurare scenari e
soluzioni future



STEFANO SELETTI

CEO & CREATIVE DIRECTOR DI SELETTI

Imprenditore pop, come lui stesso si definisce, patron di Seletti, la storica azienda di **home decor** nata a Cicognara (Mantova) per volontà di Romano Seletti, che ha sempre guardato con una straordinaria **visione innovativa** all'estremo Oriente.

Ancora studente 17enne Stefano ha iniziato a seguire il padre nei viaggi commerciali – Cina, India, Thailandia – e a conoscere così nuove realtà e orizzonti.

Dagli anni '90 in poi, insieme alla sorella Miria, **guida l'evoluzione** dell'azienda che oggi si dedica non solo all'Arts&Craft ma anche al metallo, al vetro, alla porcellana e alle lavorazioni industriali complesse. Ora Seletti distribuisce i suoi prodotti in centinaia di negozi in tutto il mondo.

Stefano Seletti ama collaborare con artisti internazionali ma anche con giovani designer esordienti. Il suo cuore e la sua base operativa restano, però, a Viadana, in provincia di Mantova.

Nel 2022 è stato Leader by Vision per Jaguar Land Rover.

MOODBOARD OSPITE

JLR





Video Leader By Vision con Stefano Seletti

*Cambia il modo di abitare, di viaggiare in auto, di fruire degli oggetti. E Stefano Seletti, creativo e creatore del Brand Seletti, prova a guardare con noi nel futuro. “**Visione è osservare i bambini di oggi e provare a immaginare come vivranno domani**”.*

<https://www.youtube.com/watch?v=sc7clZaqmaA>



Video intervista a Stefano Seletti

*Cosa si intende per (R)Evolution?
Una ricerca e un'osservazione continua*

<https://www.youtube.com/watch?v=yQobWtdm6II>

















Una parola per il #Nutriamolamente con Stefano Seletti

In attesa di risposte ...



Le nostre leve VISIONING

La capacità di sviluppare una visione degli scenari attuali e futuri, collegando informazioni, prevedendo cambiamenti, criticità e opportunità, connettendosi alla strategia aziendale.

- Saper comprendere e coniugare la visione del micro (Azienda) con quella del macro (scenario esterno) (Customer Love).
- Saper collegare la visione aziendale ai valori fondamentali e alla mission dell'Organizzazione, infondendo e mantenendo ottimismo fino al raggiungimento dei traguardi definiti (Growth).
- Saper allenare una mente evolutiva, trasversale e anticipatoria dei cambiamenti, adattando e anche sperimentando nuovi comportamenti (Growth).
- Saper semplificare le complessità, costruire nuovi modus operandi verso sempre più elevati standard di qualità ed efficienza (Impact).
- Essere in grado di interpretare, comprendere e sviluppare la cultura della Customer Experience in chiave Modern Luxury, facendo propria l'esperienza del Cliente interno ed esterno (Customer Love).

Le nostre leve
VISIONING:
5 focus e 5 domande
coaching oriented

5 DOMANDE PER STIMOLARE IL PROCESSO DI VISIONING a livello personale e aziendale

- **FOCUS COERENZA** - *Quello che sto/stiamo facendo è coerente con il contesto esterno?*
- **FOCUS OTTIMISMO** - *Sono confidente sul fatto che raggiungerò/ raggiungeremo gli obiettivi?*
- **FOCUS ANTICIPAZIONE** - *In che modo posso/possiamo precorrere i tempi?*
- **FOCUS COMPLESSITÀ** - *In che modo posso/possiamo semplificare la complessità, aumentando efficacia ed efficienza?*
- **FOCUS DECODIFICA** - *In che modo posso/possiamo declinare concretamente valori e principi in comportamenti verso i Clienti (interni ed esterni)?*

OTTIMISMO DISPOSIZIONALE

Tratto stabile di personalità, in grado di portare ad avere un'aspettativa generalizzata, cioè in diversi aspetti di vita dell'individuo, di risultati positivi.

Porta a una più frequente focalizzazione sul problema, con un impegno prevalente di strategie problem-focused, piuttosto che emotion-focused.

SPERANZA APPRESA

Non è uno stato mentale, è un'**abitudine della mente**.

La speranza non è solo aspettare che domani sia migliore, ma lavorare affinché questo accada.

È importante capire che questa dimensione, lungi dall'essere uno stato mentale, è una strategia che possiamo allenare per rispondere alle avversità.

RIFERIMENTI

Martin E. P. Seligman

Scegli un ambito della tua vita e/o del tuo lavoro



1. VISUALIZZAZIONE

- *Dove vuoi essere?*
- *Descrivi cosa/chi vedi intorno a te*
- *Cosa stai facendo? Perché?*
- *Quali emozioni stai provando?*



2. DETERMINAZIONE

- *In che modo è differente da ora?*
- *Cosa stai/state facendo di diverso?*
- *Quanto è grande il gap?*
- *Quanto è importante per te questo gap?*



3. ATTUALIZZAZIONE

- *Cosa potresti fare per rendere questa visione realtà?*
- *Chi/cosa può aiutarti?*
- *Qual è il tuo prossimo passo?*

RIFERIMENTI

David Clutterbuck, Practice Lead at Coaching and Mentoring International LTD