

H/R organizzazione

Personal coach: arriva in azienda "l'allenatore" delle risorse umane

“

I suoi clienti sono manager, professionisti, imprenditori ma anche "nuove leve". La sua missione è affiancarli per raggiungere obiettivi ambiziosi. È l'ultima trovata "made in Usa"

”



di Rino Sardo

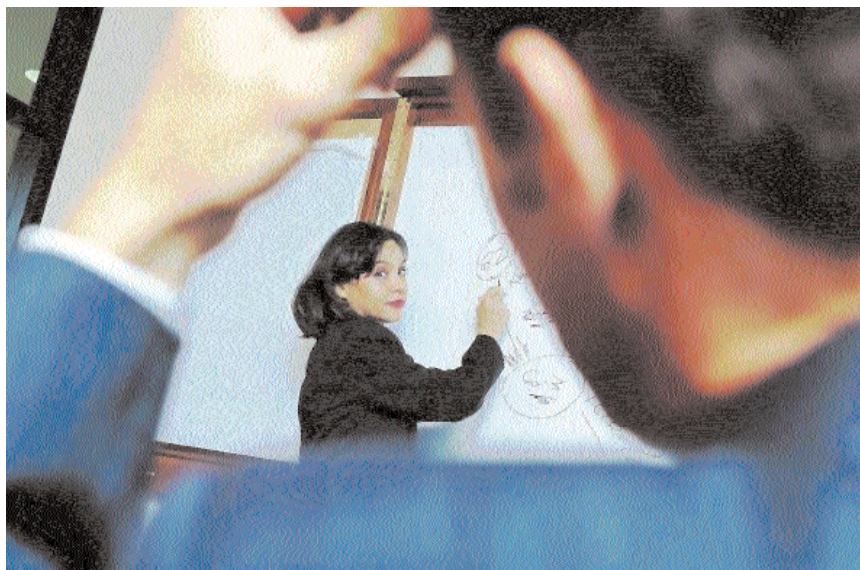
I suoi clienti preferiti sono capi e manager delle grandi, piccole e medie imprese, professionisti e imprenditori, responsabili di funzione e di

settore, ma anche "nuove leve". La sua missione è affiancarli nel raggiungere con maggiore velocità ed efficacia obiettivi personali e professionali ambiziosi. L'ultima trovata "made in Usa" ha preso piede anche in Italia.

Il coaching è un'attività consulenziale mutuata con successo dal mondo dello sport, che in ambito organizzativo si struttura in una relazione efficace tra due soggetti, l'allenatore e la risorsa da allenare (coach e coachee) per la definizione di obiettivi, azioni strategiche e la realizzazione di risultati sia nell'ottica individuale e professionale sia in quella aziendale. Essi interagiscono con l'intento di promuovere e favorire il cambiamento e il miglioramento dello status quo per conseguire obiettivi di "best performance", che coincidono con la crescita personale e il pieno sviluppo delle capacità professionali dell'allievo.

Il coach, ovvero l'allenatore, non è solo un consulente qualificato, si tratta, innanzitutto, di una persona che aiuta il cliente a ripensare in toto la qualità della propria vita: per raggiungere un miglior equilibrio, ridurre il livello di stress e migliorare la gestione dei rapporti interpersonali.

Figura conosciuta nell'ambiente sportivo come sprone per l'atleta che desidera primeggiare, si evolve in mondi paralleli, dove esistono la competizione e la voglia di emergere e il coaching diventa, pertanto, uno strumento chiave nel processo di trasformazione dell'organizzazione aziendale. Nessun at-



“

**Come nello sport,
questo consulente**

**aiuta ogni risorsa
a far emergere
le caratteristiche
e le capacità
che ognuno
ha dentro di sé**

leta penserebbe mai di andare alle Olimpiadi senza un buon coach. Ogni atleta, infatti, avverte l'importanza del suo allenatore e ogni coach conosce il valore della sua preparazione. Analogo discorso vale anche per i manager e i dirigenti aziendali.

Il coaching sportivo prepara l'atleta o la squadra alla competizione, segue gli allenamenti, imposta le strategie di gioco, stimola gli atleti psicologicamente,

dando un senso di unità alla squadra e una forza competitiva con metodi legati all'identità, alla forza e al concetto di essere. Il coaching personale lavora con l'individuo per il suo autosviluppo, e per affrontare sfide e obiettivi con maggior consapevolezza, senso di realtà. Il coaching in azienda aiuta a far emergere le capacità, le potenzialità, le caratteristiche che ogni risorsa, come individualità, ha dentro di sé, permettendo all'individuo di "leggere" meglio le dinamiche aziendali, abbassare i livelli di emotività, dare senso di realtà agli eventi e alle situazioni elaborando nuove strategie, comportamenti o schede d'azione.

Figura ormai nota all'interno delle multinazionali, il coach sta pian piano vincendo la diffidenza anche nelle imprese medio-piccole del tessuto produttivo italiano, che in un momento di elevata competitività e incertezza sta spostando sempre più il focus sulla prestazione dei loro team e si avvicinano al coaching per riqualificare le figure di

più alto livello organizzativo. Attraverso il coaching, le Pmi pongono la persona - ovvero la loro risorsa più preziosa - al centro dei processi aziendali.

Per fare business, e per farlo bene, serve un allenamento continuo, mirato, programmato e strategico. Ecco perché sempre più imprese ricorrono ad un allenatore in azienda che lavora a stretto contatto con il personale e i manager. A convincere le imprese dell'efficacia del nuovo strumento sono le stesse caratteristiche della nuova tecnica. I personal trainer, ovvero i coach, sottopongono le risorse ad un'accurata analisi, anche psicologica, delle proprie caratteristiche, liberandone le potenzialità per spingerne al massimo il rendimento e aiutandole ad apprendere. Insomma, così come accade nello sport, le persone sono stimolate a far affiorare le proprie caratteristiche positive.

Lo schema base del coaching consiste nell'individuazione del problema, che può essere personale, professionale o relazionale: gestione dello stress, rapporti con i colleghi, paura di parlare in pubblico, incapacità di definire un proprio profilo o percorso professionale precisi.

Il rapporto con il coach aiuta a definire un obiettivo e una strategia per raggiungerlo, che tiene conto sia delle potenzialità sia dei limiti personali. Si cercano sia di mettere a fuoco i passi concreti da compiere, sia di superare quei valori e quei modi di pensare che costruiscono un ostacolo nell'affrontare le situazioni critiche. Nel coaching si osserva "dove si trova il cliente oggi", quale sia in altre parole la situazione attuale di partenza, e si definisce, di comune accordo, ciò che egli è disposto a fare per raggiungere "la meta in cui vorrebbe trovarsi domani".

In uno studio dell'International Personnel Management Association, è stato dimostrato che se la formazione migliora la produttività aziendale mediamente del 22%, con il coaching si raggiunge l'88%. Quello che distingue e rende speciale il coaching è la disciplina che insegna per raggiungere risultati concreti nel tempo. Facendo emergere le capacità del singo-



I personal trainer sottopongono il personale a un'accurata analisi anche psicologica delle proprie caratteristiche liberando le potenzialità per spingere al massimo il rendimento



lo e del gruppo, aiuta a metterle a frutto, focalizzando gli obiettivi, rimuovendo gli ostacoli e scegliendo strategie decisionali e di comportamento nuove. I principali vantaggi sono: maggiore motivazione, efficacia, capacità di lavorare in gruppo, innovazione, leadership, gestione del cambiamento, spirito imprenditoriale, senso di responsabilità ed equilibrio personale, intelligenza emotiva e capacità di comunicare. Il tutto finalizzato a ottenere performance superiori. Una condizione fondamentale perché il coaching sia efficace è la capacità di imparare e di mettersi in gioco personalmente. Vuol dire saper cambiare punto di vista e lasciar andare il proprio per poter essere più flessibili e in grado di relazionarsi con gli altri in maniera efficace, siano essi clienti, capi, colleghi, collaboratori all'interno e all'esterno dell'azienda. Cambiare è faticoso, anche se è ormai evidente che si deve fare perché è il mondo nel quale viviamo che si trasforma molto rapidamente. Il coaching può molto aiutare questo processo di continua evoluzione che richiede molte energie e tempo, risorse purtroppo scarsamente disponibili.

Il coaching è anche una cultura e una filosofia che mette al centro la persona, le sue potenzialità, i suoi progetti e crea un sistema virtuoso che porta a generare un clima di fiducia, apertura e cooperazione. Nel coaching i partecipanti sperimentano una nuova forma di consapevolezza, più profonda e di tipo olistico, che permette non solo di prendere atto dei propri punti forza e di debolezza, ma che fornisce soprattutto stimoli per il miglioramento personale, per la crescita professionale e per l'espressione completa del proprio potenziale d'intelligenza, creatività e professionalità, che rimane una condizione assolutamente irrinunciabile per star bene con se stessi, lavorare con entusiasmo e soddisfazione e sentirsi realizzati.

Per fare business e per farlo bene, serve un allenamento continuo, mirato, programmato e strategico. Il coaching, in questo senso, può fornire una risposta alle esigenze di molte aziende, supportandole nello sviluppo del potenziale umano.