

In carriera

Il personal coach conquista sempre più manager perché aiuta a gestire conflitti e risorse. Secondo una ricerca, il ritorno è di cinque volte superiore all'investimento

pag. 16

■ ■ In carriera Il personal coach conquista sempre più aziende anche in Italia

Piace la palestra in ditta

Aumenta la capacità di gestione dei conflitti e delle risorse. Ma guai a farlo quando si è già in crisi. Parola di manager

di Maria Valeria Vendemmia

Il personal coach, letteralmente l'allenatore personale, dopo una prima difficoltà di penetrazione iniziale nel mercato aziendale italiano, ha finalmente puntato i piedi e comincia a camminare con le sue gambe, libero dai fantasmi dei cugini americani che lo lanciarono ben 15 anni fa.

Il motivo sta nel risultato che si ottiene al termine del ciclo di incontri consigliato. In termini di roi (ritorno di investimenti), per esempio, da una ricerca condotta su executive e manager per un periodo di executive coaching da sei a 20 mesi si è evidenziato un ritorno fino a cinque volte superiore l'investimento iniziale. Ma i ritorni possono essere anche molto più elevati perché il miglioramento delle capacità di orientamento al cliente o gestione dei collaboratori può tra-

dursi in maggior fatturato e in risparmio di costi di sostituzione, che oggi possono arrivare fino a 50 mila euro.

Il miglioramento scaturito tocca le capacità di leadership, di management e interazione sociale «con un netto balzo in avanti delle prestazioni personali riguardanti le capacità di gestione del conflitto, di negoziazione e di persuasione», afferma Carlo Caffa, countrylt director di The Walt Disney company Italia spa, «che poi sono quelle che si richiedono a un manager in quanto tale».

Caffa, attraverso la sua azienda, ha seguito per un anno tra il 2002 e il 2003 i corsi di executive coach di Scoa, società di coaching, aperta nel 2002. Ma qual è l'asso vincente di questo tipo di misure di intervento? Prima regola: «Non bisogna farlo necessariamente quando si è nei guai», in quanto la brevità dei

tempi non potrebbe garantire il risultato. «Quando ho iniziato il coach non avevo problemi ma poiché durante la prima fase di assessment abbiamo riscontrato che c'erano aree di rinforzo siamo andati avanti concentrandoci sulle aree più deboli. Nella seconda fase abbiamo verificato i miglioramenti con una serie di esercizi comportamentali pratici che ho seguito durante tutto il periodo e il risultato è stato molto soddisfacente». Ne è convinto anche Marcello Bugari, responsabile formazione commerciale della Reale Mutua Assicurazioni, che ha cominciato il percorso a dicembre 2003. Secondo Bugari «il risultato è assicurato a patto che ci siano tre presupposti: coinvolgimento, condivisione e determinazione a portare avanti l'allenamento, a volte anche sapendo mettersi in gioco». (riproduzione riservata)