

Viaggio nel mondo dei dirigenti d'azienda

Anche al manager serve l'allenatore

PROFESSIONE. Gian Franco Goeta, fondatore e presidente di Scoa (School of coaching), ha seguito come coach oltre 300 imprenditori e manager.

Chi è il coach?

– È un allenatore che fornisce un servizio di supporto al manager.

È una sorta di psicologo?

– Le due professioni si basano in qualche misura sul colloquio. Ma, mentre lo psicologo aiuta a curare disagi, il coach aiuta a raggiungere obiettivi.

Cosa deve avere un buon

coach?

– Competenze di comportamento. Deve saper ascoltare, osservare, entrare in sintonia con il cliente, comunicare in modo paritetico, identificare i problemi rispettando la sua autonomia.

Quando e perché serve un coach?

– Un dirigente, quando fa un passo in avanti di carriera, si trova in situazioni più complesse di quelle che ha già affrontato. L'azienda può decidere di ingaggiare un coach per aiutarlo ad affrontare la

nuova sfida. Si fa un lavoro preventivo con la persona per aiutarla a scegliere il comportamento più adatto. **Deve conoscere bene il lavoro di un manager?**

– Deve aver vissuto in azienda per alcuni anni e avere le chiavi del linguaggio del mondo aziendale.

Quanto dura il rapporto manager-coach?

– Di solito fra le 25 e le 40 ore, tempo che permette di raggiungere un traguardo significativo. Ma potrebbe anche durare di più: dipende dal traguardo e dal budget dell'azienda.

Come si svolge?

– La prima sessione serve

per entrare in sintonia, conoscersi, capire il contesto, le sfide, i problemi e le opportunità. Poi si definisce un piano d'azione e delle "palestre", mettendo in pratica i comportamenti simulati. Il manager si auto-osserva, scrive un report e ne discute col coach.

Quanti manager hanno o hanno avuto un coach?

– Direi 2.500 dirigenti in 80 negli ultimi due anni.

Si può dire che dietro un grande manager c'è un grande coach?

– No. E in ogni caso il coach sarà sempre nell'ombra. **ROSANGELA CORTESE**

www.schoolofcoaching.it