



COACHING. Perché un approccio coaching oriented può aiutare a ritrovare fiducia ed energia

Decisioni difficili

Da un recente sondaggio di Icf Italia emerge una crisi di motivazione, di visione, di convinzione senza precedenti. Per superarla i manager devono fare chiarezza, innanzitutto, dentro di loro, per poi riattivare il processo decisionale

Sono anni difficili questi per chi deve prendere decisioni. Mancando punti di riferimento un po' dappertutto, nei contesti macro come nei contesti micro, in questo momento, orientarsi è più complicato e manager e imprenditori che devono quotidianamente assumersi responsabilità per se stessi, il loro gruppo e la loro azienda, si trovano in difficoltà. «Il tema di maggior attualità oggi è quello dell'incertezza e del processo decisionale legato a ciò – spiega il presidente Icf Italia, la più grande associazione di coach professionisti italiani, **Massimiliano Cardani** –. Proprio per questo abbiamo scelto di incentrare la X Conferenza Icf Italia sul tema “Decidere il futuro”, per analizzare come l'attuale periodo di incertezza influisca sui processi di assunzione delle decisioni e come il coaching possa supportare concretamente chi si trova all'interno di questi processi».

Visione, prima di tutto

Secondo un recente sondaggio di Icf Italia, più della metà delle decisioni prese da chi guida le aziende nell'ultimo anno ha riguardato proprio la necessità di ridurre i costi per la sopravvivenza (il 59%). Decisioni non facili da prendere, dunque, che, in molti casi, hanno avuto a che fare con vere e proprie ristrutturazioni e dunque con riduzione degli organici e con tagli del personale. «I leader continuano a scegliere assumendosi le responsabilità delle proprie scelte, ma per farlo occorre che sviluppino una visione sempre più complessa e a lungo termine – continua Cardani –. Le persone faticano sempre più a comprendere il contesto generale e, invece, avere una visione chiara, informata e strategica in un mondo incerto è il vero punto di forza e conta ancor più delle competenze». Anche questo si evince dal sondaggio Icf. Solo il 34% degli intervistati punta infatti l'attenzione verso le competenze, mentre per il 41% occorre essere aperti al cambiamento e per il 56% avere una visione.

Come arrivare alla decisione

Approcciare il discorso della decisione non è facile per un coach. «Noi lo facciamo attraverso tre momenti

– dice **Maria Rosa Rocco** di The Coaching Group –. Nella mia esperienza sono infatti tre i momenti cruciali: la fase dell'analisi in cui il supporto del coach aiuta a considerare anche il non considerato, aiuta a vedere i punti deboli, ti mantiene focalizzato sugli effetti desiderati. La fase della presa della decisione. È in questo momento che spesso si manifestano delle vere e proprie resistenze interne: paura di sbagliare, di non riuscire poi a implementarla, di dover rinunciare, paura dell'effetto su alcuni individui, remore ecc.

È la fase cruciale in cui si verifica l'allineamento della decisione con gli obiettivi, ma anche con i propri valori e la propria missione. Infine la terza fase, ossia quella dell'attivazione. Accade spesso che, presa una decisione, questa poi non trovi spazio per la sua implementazione. In questo caso il coach permette di identificare gli ostacoli, interni ed esterni, trovare le soluzioni ma, soprattutto, aiuta a mantenere la focalizzazione e l'energia sull'obiettivo per raggiungerlo».

Secondo Cardani: «La capacità di percepire il presente è fondamentale oggi per riattivare un circuito vincente. Il coaching aiuta il cliente a staccarsi dai modelli del passato e a “prendere decisioni” attivamente invece che “essere presi” dalle decisioni. Quello che è emerso prepotentemente dal convegno, a cui hanno partecipato coach, imprenditori e vari testimoni del mondo economico contemporaneo

