



IL VALORE AGGIUNTO DEL TEAM COACHING

Finalmente in Italia arriva l'Executive Team Coaching per il Board of Directors il servizio che stimola i gruppi di lavoro ad integrare e rafforzare le potenzialità dei singoli componenti

Leprove della validità del coaching sono molto evidenti. In uno studio dell'International Personnel Management Association, si dimostra che se la formazione migliora la produttività mediamente del 22%, con il coaching raggiunge l'88%. Dati estremamente significativi, quelli appena citati ed estrapolati da un'inchiesta del Financial Times realizzata nel Maggio 2002. Ma in realtà la dimensione im-

prenditoriale odierna ha raggiunto dei dettami organizzativi talmente complessi che il coaching individuale non può, per la sua stessa natura, cogliere tutta la complessità di un lavoro di gruppo. Perfino il più bravo dei manager può non aver sviluppato competenze sufficienti per svolgere un lavoro sinergico ed efficiente in team. Ma quale la soluzione? In Italia tra i primi ad offrire un servizio innovativo, già brillantemente testato all'estero, è la Lody S.r.l. di Milano. Ne parliamo direttamente con una delle sue professionalità di spicco nonché socie del gruppo, la dottoressa Shyla Rega.

Dottoressa Rega, voi siete i primi in Italia ad offrire un servizio di Executive Team Coaching specifico per il Comitato di Direzione. Di cosa si tratta?

«Il nostro supporto facilita la crescita della performance di gruppo, in maniera continua-



tiva e misurabile. Il tutto avviene grazie all'affiancamento in azienda dei coach Lody, che guidano nel passaggio da una visione dei singoli membri, ovviamente concentrata sulle proprie competenze e modi di pensare, ad una globale centrata sulle competenze utili il cui il vero obiettivo sia sviluppare la maturità di team. Prima attuiamo un'analisi dello stile di leadership individuale, partendo da questo, estraiamo il profilo del team per capirne limiti e potenzialità. In seguito affianchiamo il team nelle riunioni e aiutiamo a scoprire gli aspetti inutilizzati del loro potenziale per raggiungere obiettivi sfidanti».

Si tratta quindi di imparare a ragionare in gruppo e per il gruppo?

«Esattamente. Ciò che è fondamentale è aiutare i team member ad identificare una metodologia di lavoro di gruppo, sia in termini di Problem Solving che di Decision Making, efficace ed efficiente al fine di ottenere, insieme, un risultato operativo superiore al potenziale della somma dei singoli membri del team. Il Team rappresenta infatti un valore aggiunto in quanto impara ad utilizzare la diversità presenti al suo interno a proprio beneficio. Grazie al lavoro del coach identifica un modus operandi comune, motivante e aggregante. Ne consegue un beneficio in termini di riduzione delle tensioni, sviluppo di un clima di fiducia e di cooperazione».

Quali sono gli obiettivi primari del Team Coaching?

«Favorire un processo di consapevolezza dell'impatto dei propri comportamenti sugli altri comprendendo il proprio ruolo all'interno del Team. Individuare la strategia di comunicazione migliore per imparare a relazionarsi con persone diverse. Inoltre puntiamo sullo sviluppo di una capacità che riconosce e integra le diverse forme di leadership presenti nel gruppo al fi-



ne di accrescere la consapevolezza dei punti di forza e delle aree di miglioramento del processo decisionale del team».

Quali aziende, in Italia, avvertono il bisogno di usufruire di un servizio come il vostro?

«Premesso che grazie all'esperienza internazionale di business dei nostri coach siamo gli unici in Italia ad offrire questo servizio ai team di dirigenti anche in lingua inglese e francese, i nostri clienti sono stati all'inizio soprattutto multinazionali. Si trattava principalmente di aiutare a superare le conflittualità interne al direttivo sia nell'opportunità di rafforzare team esistenti sia nei casi di Merger & Acquisition favorendo l'integrazione delle diverse culture manageriali. Oggi riceviamo sempre più richieste anche da PMI che avvertono la necessità di far crescere il loro management e sviluppare quelle competenze necessarie ad affrontare un mercato competitivo che richiede lo sviluppo di sinergie interne ed un forte spirito di squadra».

LODY S.R.L.

Sedi Operative
Milano - Roma - Bergamo Bologna
Tel. 035 49.33.314
info@lody.it
www.lody.it