

SHEYLA REGA, ROBERTO LODOVICI

## Dal business coaching al coaching etico

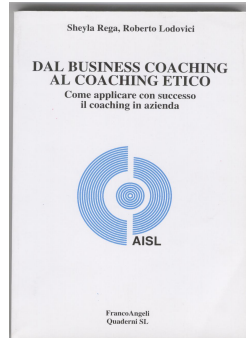
Come applicare con successo  
il coaching in azienda

Franco Angeli – Quaderni SL, Milano 2004  
pagine 176, euro 17,50

Circa duemilaquattrocento anni fa Socrate, attraverso la descrizione di Platone, paragonava il mestiere di levatrice della madre con la sua attività filosofica: la maieutica, ossia “l’arte di far partorire le menti”. Prendendo spunto dalla storia del coaching, Sheyla Rega e Roberto Lodovici, titolari della Lody srl, ci conducono in un viaggio alla scoperta delle potenzialità del pianeta coaching, così come viene vissuto oggi giorno nella sua dimensione business.

Il coaching viene correttamente definito come un servizio di consulenza personalizzato, fortemente orientato all’azione, che ha la peculiarità di aiutare sia i singoli individui (*coachee*) sia i gruppi nella riuscita dei loro progetti. Se il formatore è il facilitatore dell’apprendimento, possiamo dire che il coach è il facilitatore del cambiamento. Attraverso precisi stimoli aiuta la persona a scoprire gli aspetti inutilizzati del proprio potenziale e dunque a raggiungere con maggior facilità i propri obiettivi. Ne consegue una migliore capacità di problem solving e di decision making, che si esplicano in un’accelerazione della propria crescita professionale e personale.

Questo libro ha il pregio di essere il primo in Italia in cui prestigiose aziende e qualificati professionisti d’Europa condividono la loro esperienza e il loro *know how* nel campo del coaching. Società quali Danone, Ibm, La Poste, AstraZeneca, Zurich Italia, Citigroup, Vodafone, Amministrazione Pubblica del Cantone Ticino e Robur sono i portavoce di *case history* eccellenti che illustrano le molteplici applicazioni del coaching e dei benefici che ne conseguono sia per le aziende sia per i singoli manager.



Da questi casi si evince come il coaching per la sua efficacia e per la sua flessibilità, sia lo strumento preferenziale delle organizzazioni che mirano a sviluppare la loro risorsa più importante: il capitale umano. È senza alcun dubbio il patrimonio più prezioso che un’azienda possiede purché ne comprenda appieno l’importanza e sappia valorizzarlo concretamente. Per rispondere a questa esigenza, oggi a espressioni quali performance management, gestione delle competenze, *talent retention and development*, crescita professionale, leadership, motivazione collettiva, gestione del cambiamento, *empowerment*, viene sempre più abbinato un termine relativamente nuovo quale “coaching”.

Il libro scritto da Rega e Lodovici introduce inoltre un tema nuovo in Italia: il “coaching etico”, ossia il ruolo importante svolto dal coaching nell’ambito di progetti che mirano a sviluppare i comportamenti etici nelle organizzazioni, in linea con le più attuali esigenze del mercato internazionale. Anche in questo caso vengono presentate *case history* eccellenti, che illustrano le motivazioni, le fasi del processo e i benefici raggiunti dalle organizzazioni che investono in una gestione etica e responsabile non solo dell’azienda ma anche, e soprattutto, delle persone che vi lavorano.

Gli autori condividono inoltre la loro ampia esperienza di coaching, spiegando approfonditamente tutti gli aspetti importanti di questa nuova professione: la deontologia, la gestione del transfert, i livelli di autonomia del cliente, la supervisione, la confidenzialità e lo sviluppo personale del coach. Per tutte queste ragioni ritengo sia un libro innovativo e utile per manager, imprenditori, HR, consulenti, coach e per tutti coloro che desiderano approfondire la comprensione del potenziale offerto dal coaching per se stessi e per la propria azienda.

Maurizio Quarta  
L’Impresa – gennaio/febbraio 2005