



## quest'uomo è uno scova talenti

È John Whitmore, guru del coaching Usa. A lui e ad altri esperti del settore, riuniti a congresso, abbiamo chiesto un consiglio (quasi un segreto). Per farcela oggi sul lavoro.

“In media noi esprimiamo il 40 per cento del nostro potenziale. Ora basta: è venuto il tempo di evolversi.”

Che occasione ghiotta. A Milano c'era l'inventore del coaching, John Whitmore, e c'erano altri 150 professionisti del settore, riuniti per la conferenza annuale della Federazione Italiana Coach. Non me la sono fatta scappare e ci sono andata con uno scopo chiaro: “strappare” ai superesperti di lavoro un consiglio per emergere.

uno di quelli veri. Iniziamo proprio dal papà del coaching.

**SE VOLETE ESPRIMERE AL MEGLIO IL TALENTO...**

**John Whitmore** «Le statistiche dicono che in media noi usiamo il 40 per cento del nostro potenziale. Non accontentatevi, date una mossa alla vostra crescita, alla vostra evoluzione. Come? Due sono le parole chiave che oggi ci possono concretamente guidare: consapevolezza e responsabilità. La prima è la conoscenza delle nostre doti, che ci dà sicurezza in noi stessi. La seconda è la forte volontà di impegnarsi per cambiare».

**SE DOVETE SCEGLIERE DOVE CONCENTRARE LE ENERGIE**

**Laura Quintarelli** «Vi propongo un esercizio che vi aiuta a fare chiarezza su dove conviene concentrare le energie. Scrivete su un foglio, a destra, ciò che è sot-

to il vostro controllo e, a sinistra, ciò che non lo è. E lavorate solo su tutto ciò che è nella colonna di destra, dove il vostro intervento può fare la differenza. Esempio: vi scade il contratto. Il rinnovo dipende da fattori che non controllate (l'andamento economico dell'azienda) e da altri su cui avete potere (il vostro impegno). Concentratevi solo su questi ultimi, e date il massimo cercando di capire i criteri con cui in azienda si giudica il lavoro».

**SE VOLETE COSTRUIRE UN VERO NETWORK DI RELAZIONI**

**Silvia Tassarotti** «Non limitatevi, mi raccomando, solo ad amici e colleghi. Estendete la rete agli ex capi, ai vostri professori, agli amici dei genitori, a tutte le persone “arrivate” che conoscete. Come gestire il network? Mettete in agenda una volta al mese un



Durante il meeting. Due momenti in aula mentre parla il guru John Whitmore.

evento dell'associazione di categoria, un incontro formativo che avreste snobbato. E poi partecipate, conversate...».

**SE NON VI SENTITE SEMPRE ALL'ALTEZZA**

**Emanuele Rizzardi** «Seguo gli studenti del Collegio Universitario di Napoli. Sempre in tema di relazioni, sapete la cosa più difficile per i giovani? Sentirsi all'altezza delle situazioni. Durante gli eventi che organizzo, fanno fatica a parlare, a esporsi... Cosa dovete fare? Acquisite più consapevolezza delle vostre capacità, ma soprattutto mettetevi alla prova ogni volta che vi capita di parlare con persone di qualità e potere. L'abitudine a esporsi diventa l'antidoto alla timidezza».

**SE VI CHIEDETE COSA FARE O COSA STUDIARE**

**Laura Boscolo** «Oggi la logica che vince è quella dell'integrazione delle esperienze. Mi spiego: la logica “o...o” è stata sostituita da quella “e...e”. Vuol dire che non basta specializzarsi: so questo o so quello. Oggi dovete sapere un po' di questo e un po' di quello. Aprite la mente, non rifiutate le esperienze, raccogliete tutto ciò che può arricchire la vostra personale “cassetta degli attrezzi”».

**SE DOVETE SOSTENERE UN COLLOQUIO DI LAVORO**

**Luciano Boccucci** «Prima di diventare un coach sono stato direttore risorse umane. Vi dò un consiglio per fare centro in un colloquio. Se siete a quel tavolo, le vostre competenze vanno già bene. Giocatevi tutto sulle doti personali, quelle che vi differenziano da tutti. Facciamo il caso che il selezionatore vi dica: “Mi parli di lei”. Niente elenchi. Cominciate dall'esperienza che vi dà l'occasione di fare emergere subito i risultati concreti raggiunti con le vostre capacità personali».

**SE VOLETE CHIEDERE UN AUMENTO (MA NON SOLO)**

**Patrizia Saolini** «Sviluppate sempre una relazione con il capo. Trovate l'occasione per chiedergli cosa pensa del vostro lavoro, per avere un feedback sul vostro impegno. Ma non prendetelo alla sprovvista nel corridoio: chiedetegli se vi dedica dieci minuti e parlateli. Solo così si pongono le basi anche per una richiesta di aumento. Se poi questo è il vostro obiettivo aggiornatelo anche sulle vostre attività: non pensate che i capi sappiano sempre cosa fanno i singoli dipendenti».

“Parola di guru: fate più esperienze possibili, riempite la vostra cassetta degli attrezzi con tanti strumenti”

**SE PENSATE DI ESSERE VOI LE PRIME A SUBIRE LA CRISI**

**Claudia Crescenzi** «In tempi difficili come questi noi donne siamo spesso le prime “vittime”, le prime in azienda a restare a casa. Se capita, vi consiglio di farvi trovare preparate, consapevoli del vostro valore. Lavorate sull'autostima, puntate su ogni dote, ogni conoscenza, ogni esperienza. Obiettivo: evidenziare tutto ciò che vi rende diverse dagli altri. Vi potrebbe essere di grande aiuto fare una sorta di lista della spesa, uno screening della vostra professionalità».

**SE IL VOSTRO “MIND SET” È TROPPO NEGATIVO**

**Daniele Bevilacqua** «Proprio a proposito di crisi, i dati sono incontrovertibili: la recessione c'è e si sente, ma continuare a parlarne genera in qualcuno un *mind set* negativo, un atteggiamento mentale che paralizza. Il risultato? Attendismo e sospensio- ne: il contrario di ciò che serve in questi momenti. Chiediamoci con onestà: in che cosa ci tocca personalmente questa crisi? E non per chiamarci fuori, ma per adattarci alla situazione e trovare una via personale a reagire».

Le coach. Nei corridoi, in aula, dietro le quinte: si discute di lavoro nella conferenza annuale della FIC, www.federazionecoach.it



**COACHING E MAGLIETTE**  
Da un'idea di una giovane coach, Angela Mammanna (con l'amica Domenica Maccataio), è nata una linea di T-shirt e accessori moda ispirati alle virtù universali e alle potenzialità. Info: www.scuoladicoaching.it

Allena le tue potenzialità...

Anche in una terra arida può nascere un fiore, un profumo di novità che inaltera la vita. Allena le tue emozioni!

ENZO DAL VERME

ENZO DAL VERME