



DALL'ISTRUZIONE ALLA FORMAZIONE, UN PERCORSO NO STOP

Il Coaching non è una terapia, non scava nel passato, ma si concentra sulle possibilità future. È la relazione che si instaura tra una persona e il suo coach

Ci eravamo lasciati nel numero di gennaio ad analizzare la formazione continua.

Una seconda area è quella della formazione sulle soft skill, e mi riferisco ai percorsi di sviluppo del personale, sempre di breve durata ma molto efficaci, che vanno dal lavoro in team alla leadership, dal problem solving alla negoziazione, alla gestione del tempo.

In quest'area la vera innovazione è stata dettata dalle metodologie didattiche. In pochi anni si è passati dalla presentazione di slide sempre più intuitive, ricche di grafica, e rappresentative dei modelli di comunicazione aziendale, alle esperienze più estreme, più vicine a sistemi incentivanti che ad un approccio formativo, per giungere oggi al modello "no slide", in cui non è la locution a dettare le regole, ma le attività formative, di tipo esperienziale: attraverso l'uso di metafore, simulazioni, esercitazioni progettate e finalizzate all'obiettivo formativo da raggiungere. A dare corpo a tutto questo è la successiva attività di debriefing, che necessariamente segue ogni momento esperienziale, e che guida il partecipante nella lettura dei suoi comportamenti, delle dinamiche

d'aula, conoscendo meglio se stesso e come viene percepito dai suoi interlocutori.

Per i manager la metodologia formativa più efficace è il coaching. Nata negli Stati Uniti verso la metà degli anni '80 si è progressivamente sviluppata in Europa, in Sudamerica, in Giappone. Ad oggi è il metodo più veloce per sviluppare il potenziale degli individui e per raggiungere obiettivi specifici.

Il Coaching non è una terapia, non scava nel passato, ma si concentra sulle possibilità future. È la relazione che si instaura tra una persona e il suo coach, per passare dalla situazione attuale alla situazione desiderata, sviluppando processi decisionali.

Anche le piccole e micro imprese sentono oggi il bisogno di aggiornarsi, ma per loro l'investimento richiesto non si

limita al costo del personale nelle ore di formazione, perché i sistemi di finanziamento spesso non danno risposta a chi deve formare un numero esiguo di partecipanti. Questa è una vera barriera per la crescita delle nostre aziende, per chi ha comunque ancora voglia di rischiare. Sarebbe opportuno cambiare le regole, se queste danneggiano le nostre imprese! ●



ANCHE LE PICCOLE E MICRO IMPRESE

SENTONO OGGI
IL BISOGNO DI
AGGIORNARSI, MA PER
LORO L'INVESTIMENTO
RICHiesto NON SI
LIMITA AL COSTO DEL
PERSONALE NELLE ORE DI
FORMAZIONE