



Un'applicazione pratica di business coaching: il caso Prossima Isola

Distribuire compiti e ruoli, organizzare meglio il tempo: ovvero, come il coach ha aiutato Marcello e Daniele a partire più tranquilli verso la grande avventura in Silicon Valley

Un sogno chiamato Prossima Isola, start up d'eccellenza nell'information technology

Marcello Orizi e Daniele Idini sono due giovani professionisti sassaresi.

Insieme, dopo un bel po' di esperienze lavorative sia in Italia che all'estero, hanno creato [Prossima Isola Srl](#), un'azienda che offre **servizi decisamente all'avanguardia** nel settore dell'information technology.

Un'azienda che rappresenta per i due soci la realizzazione del loro sogno professionale: mettere a disposizione le proprie competenze tecnologiche per offrire servizi di consulenza informatica adeguati a tutte le necessità e fasi di sviluppo di ciascun cliente.

Infatti, Prossima Isola offre servizi di consulenza nei settori:

- **Networking:** progettazione di reti di trasporto dati e voce, sia a livello locale che geografico
- **System Integrator:** progettazione, sviluppo e collaudo di sistemi di integrazione
- **Service Development:** analisi del processo informativo, progettazione, sviluppo e supporto

Aiutare le aziende a crescere, proporre **soluzioni innovative** per migliorare il proprio sistema informativo e gestionale, creare occupazione qualificata: questa è la mission con cui Marcello e Daniele affrontano ogni giorno il loro lavoro.

Lavoro in cui la loro competenza e professionalità è stata subito riconosciuta: infatti, Prossima Isola si è classificata, nel 2009, **fra le 5 start up italiane finaliste della competizione internazionale "Mind the Bridge"**, un concorso nato per premiare progetti di elevato contenuto tecnologico realizzati da aziende innovative del settore.

Un concorso che li ha coinvolti anche fuori dai confini nazionali: infatti, Prossima Isola è stata chiamata a presentare, la scorsa primavera, il suo innovativo servizio "WhereIsNow"¹ direttamente in Silicon Valley, dove si è svolta la fase finale della competizione.

¹ Per maggiori riferimenti su Where is Now: <http://www.prossimaisola.com/scheda2col.php?s=33>

Business coaching: strategie e soluzioni d'eccellenza per migliorare l'efficienza aziendale

Proprio l'imminente partenza per gli Stati Uniti è stato il motivo principale che ha spinto i due soci di Prossima Isola a sperimentare un percorso di business coaching.

Infatti, la partecipazione alla fase finale di "Mind the Bridge" – che prevedeva la permanenza dei due soci in Silicon Valley per circa due mesi – ha posto davanti a Marcello e Daniele una serie di problemi da affrontare a Sassari, presso la loro azienda.

Problemi legati a **come organizzare il lavoro in modo funzionale** ottimizzando il tempo disponibile, e a **come delegare ruoli e compiti fra i collaboratori** durante la loro assenza, oltre che a prepararsi alla partenza con uno stato d'animo sereno e concentrato sulla gara.

Su questi pochi ma importanti obiettivi si è focalizzato, perciò, il percorso di coaching svolto con Massimo Fancellu (coach certificato [SUN](#)).

Dopo un primo incontro propedeutico per stabilire risultati da raggiungere e relativo "piano di azione", Marcello e Daniele hanno, perciò, deciso di lavorare col coach per **organizzare al meglio azienda e partenza** durante le quattro sessioni di business coaching programmate fra dicembre 2009 e gennaio 2010 (per un totale di sei ore di tempo).

Il business coaching è, infatti, un percorso di coaching relativo all'area strategica dello sviluppo aziendale, destinato a imprenditori, professionisti, managers e dirigenti.

Un percorso che ha l'obiettivo di accompagnare proprio chi è a capo di un'organizzazione a individuare e mettere in atto le strategie più efficaci per la crescita e lo sviluppo dell'impresa.

Con un programma di business coaching, infatti, **il coach aiuta i suoi clienti a trovare soluzioni adeguate per dirigere con più efficacia l'organizzazione**: ad esempio, prendere decisioni difficili in condizioni di incertezza, migliorare le relazioni con i clienti o i collaboratori, allineare il proprio lavoro con quello degli altri soci, negoziare soluzioni...

Il business coaching, inoltre, è molto utile in tutti quei casi in cui sia necessario allineare fra loro i diversi steps dell'azione organizzativa, ovvero in cui serva definire e rendere coerenti mission, obiettivi, strategie e comportamenti all'interno dell'azienda (vedi lo schema qui sotto).



Detto in altri termini, il business coaching è un programma che allena chi dirige a prendere coscienza dell'organizzazione (in tutti i suoi aspetti) per approntare le strategie più adeguate a farla crescere in modo armonico.

Àgape Consulting S.A.S. di Fancellu Massimo A.P. & C.

Via Turritana, 20 - 07100 Sassari - Tel. 079/233476 – Fax 079/2006184 - www.agapeconsulting.it - maxfance@tiscali.it
P.IVA 02024820900

Un percorso operativo vincente, fra gioco e pragmaticità

Durante le sei ore del percorso, Marcello e Daniele, sollecitati dal confronto con il coach, hanno concentrato la loro attività per perseguire 3 obiettivi:

- **Migliorare il loro stato d'animo** in vista della competizione
- **Ottimizzare i processi di lavoro** con adeguate strategie di gestione del tempo
- **Definire un sistema di deleghe** funzionale (compiti e ruoli)

Un percorso in cui **ha contato molto anche l'approccio leggero e giocoso** con cui i due soci sono stati stimolati ad affrontare le difficoltà.

Ecco come Marcello descrive, a questo proposito, il lavoro svolto col coach:

"In queste riunioni (di coaching, ndr.) affrontiamo diversi aspetti che riguardano la nostra start-up: come definire le strategie di lungo periodo, come affrontare le urgenze, come delegare le attività ai ragazzi che stanno sognando con noi.

Massimo ci aiuta a delineare gli obiettivi, sia di breve che di lungo termine, e a verificare se i risultati che stiamo ottenendo sono in linea con quanto io e Daniele abbiamo stabilito.

*E come in tutte le cose che funzionano, il gioco svolge un ruolo importante. La partita (il sogno) va vinta organizzandosi a dovere per risolvere le criticità che possiamo incontrare nel nostro viaggio. **Ma come in tutti i giochi, l'entusiasmo, il divertimento e la curiosità aiutano**".*

L'entusiasmo con cui sono stati affrontati i diversi incontri si è trasformato, infatti, in una potente energia utile per rendere concrete le soluzioni individuate.

In particolare, nel secondo incontro Marcello e Daniele si sono concentrati sul modo in cui organizzare con efficienza le proprie attività lavorative. Sollecitati dalle domande del coach, i due partner hanno deciso di **assegnare differenti livelli di priorità** ai propri rispettivi impegni.

Da questa riorganizzazione ha preso spunto la successiva fase di riflessione dove, guidati con opportune domande dal coach, Marcello e Daniele hanno elaborato **efficaci strategie per gestire meglio il tempo** (sia individuali che di gruppo), oltre che per migliorare il proprio livello di produttività.

Durante il terzo incontro, invece, i due titolari di Prossima Isola hanno deciso di trovare una **soluzione al problema delle deleghe**, una delle maggiori criticità da affrontare prima dell'imminente partenza per gli States.

Infatti, fino a quel momento Marcello e Daniele non avevano ancora individuato un sistema di deleghe del tutto convincente e soddisfacente per i loro collaboratori.

Massimo ha, perciò, proposto ai due partner un'attività ispirata alle strategie di pianificazione utilizzate da uno dei massimi geni creativi del secolo scorso, Walt Disney, sulla base di un modello applicativo elaborato da Robert Dilts² (trainer e coach di fama mondiale).

Il problema di a chi e cosa delegare è stato, così, esaminato sotto tre diverse posizioni percettive, apparentemente antitetiche fra loro: il sognatore, il pratico (realista) e il critico.

Compito del coach è stato quello di aver sollecitato Daniele e Marcello ad integrare in maniera congruente le tre differenti angolature percettive.

In poco più di un'ora, grazie al loro impegno e al loro acume, i due soci **sono riusciti a delineare il nuovo assetto da dare all'organizzazione**, oltre che a definire il successivo percorso per renderlo operativo.

Il loro commento sul blog "Prossima Impronta": *"Stamattina, sempre nell'ottica di un migliore avvicinamento al nostro viaggio in Silicon Valley, abbiamo fatto un'altra riunione col nostro coach. Quella di oggi è stata senza ombra di dubbio la più bella riunione che abbiamo fatto fino ad ora"*.

Infine, il quarto ed ultimo incontro è stato destinato a valutare i risultati del percorso, individuare i "prossimi passi" da compiere e si è chiuso con un'attività di visualizzazione per aiutare i clienti a concentrare le energie verso il loro obiettivo.

Prendere coscienza, valutare, agire: risultati funzionali in 3 passi

Dopo un po' di mesi dalla fine del percorso, Massimo, Marcello e Daniele si sono incontrati per fare un bilancio sui risultati raggiunti dall'inizio del programma di business coaching.

Il programma ha funzionato perché "ci siamo fermati a ragionare": questo è l'aspetto che, prima di tutto, vede d'accordo i due soci di Prossima Isola.

In un secondo momento, ciascun partner ha espresso il proprio punto di vista individuale, soprattutto sull'utilità dell'intervento del coach.

Secondo Daniele è stato molto importante essere stati messi a proprio agio mentre, secondo Marcello, uno dei punti di forza del coach è che *"non ha invaso il nostro campo, ma ci ha stimolato"*.

Anche sui principali risultati raggiunti i due soci sono d'accordo:

- Aver creato un sistema funzionale per delegare le diverse attività ai collaboratori, che hanno lavorato in completa autonomia per circa due mesi (**il sistema di deleghe continua a funzionare anche attualmente**, ben oltre il rientro dei due soci dagli Stati Uniti)
- Aver incrementato il proprio "carisma personale"
- Marcello, inoltre, afferma che *"siamo partiti un po' più sereni"* e che, soprattutto, **"la serenità è aumentata una volta arrivati negli USA, appena abbiamo riscontrato che l'organizzazione del lavoro reggeva"**

² Dilts R.B., *Leadership e visione creativa – come creare un mondo al quale gli altri desiderino appartenere*, Edizioni Angelo Guerini e Associati S.p.A. Milano, 1998.

È andato tutto perfettamente? No. Qualcosa si poteva ulteriormente migliorare.

Daniele avrebbe voluto un programma “*ancora più pragmatico e meno filosofico*”.

Nello specifico, Daniele si riferisce alla “visualizzazione” portata avanti durante l’ultima sessione di coaching, meno adatta al suo stile di apprendimento ma apprezzata, invece, da Marcello.

Secondo Marcello, invece, il coach avrebbe dovuto “*spingere di più sull’eliminare o, almeno, ridurre alcune attività*”, per migliorare la loro capacità di gestione del tempo con un’azione ancora più efficace.

Per Massimo, infine, è stata un’importante occasione di verifica sull’efficacia della “**consapevolezza pragmatica**” propria dei programmi di coaching, che poteva essere resa ancor più incisiva con un percorso più lungo e dilatato nel tempo.

Questo non ha, in ogni caso, impedito di avere conferma, ancora un volta, delle **innumerevoli risorse e capacità a disposizione di ogni persona**, pronte ad emergere sempre, se adeguatamente stimolate.

Valore e capacità dell’essere umano che rappresentano il risultato più sorprendente e gratificante di tutta l’attività di coaching.

Il feed back di Marcello e Daniele

“Decidere di fare il percorso di coaching non è stata una scelta semplice. Abbiamo dovuto vincere la diffidenza a parlare delle nostre faccende aziendali con una persona esterna che non conoscevamo, e della quale non avevamo tantissime referenze.

In un territorio povero di personale qualificato come quello in cui operiamo, la diffidenza era acuita anche dalla difficoltà di rispondere alla domanda “Sarà bravo davvero? Sarà utile?”

Massimo è stato bravo ed è stato molto utile.

Non ha mai imposto una decisione, ci ha fatto giocare su argomenti molto delicati e con lui abbiamo ottenuto risultati molto importanti, primo fra tutti la decisione di delegare compiti di responsabilità ad alcuni nostri dipendenti.

Si è creata la giusta fiducia, e ci ha portato a ragionare secondo una visuale esterna all’azienda, quindi meno stressata dal contingente, dall’urgenza, ma molto più strategica.

Siamo partiti più rilassati, quindi più fiduciosi per la Silicon Valley.

I problemi ovviamente sono ancora qui, in veste nuova, perché non ci siamo di certo fermati. Ma l’aiuto di Massimo è stato utile e ci aiuta ad affrontare correttamente anche quelli attuali”.

Bibliografia

Deering A., Dilts R.B., Russel J., *Coaching e leadership*, Alessio Roberti Editore, Ugnano (BG), 2004.

Dilts R.B., *Leadership e visione creativa – come creare un mondo al quale gli altri desiderino appartenere*, Edizioni Angelo Guerini e Associati S.p.A. Milano, 1998.

Whitmore J., *Coaching*, Sperling & Krupfer Editori S.p.A., 2006.