

Il "triangolo della riuscita"

[tratto da: "Del Pianto, E. (2011) Il piano di sviluppo nel Team Coaching, Milano: Franco Angeli"]

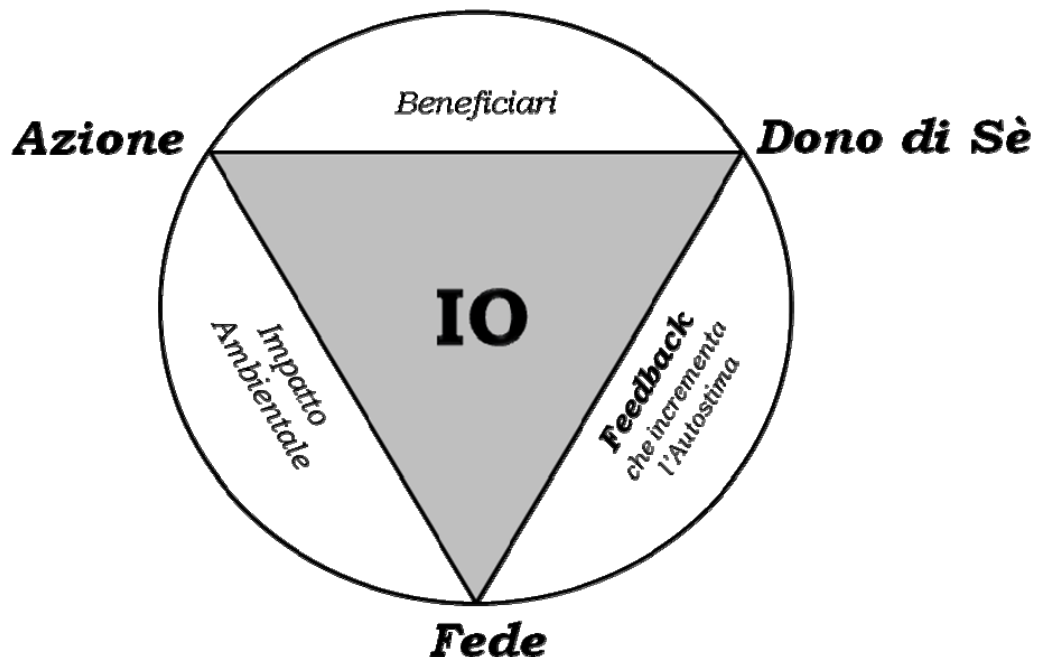
Vorrei inserire, a questo punto, un insight che mi è venuto poco tempo fa e che ho trasformato in una riflessione strutturata.

Le tre componenti fondamentali del modello che sto per esporre, sono: la *Fede*, l'*Azione* e il *Dono di sé* e ruotano intorno al soggetto, me stesso, Io. Per *fede* si intende il credere che è possibile qualcosa, un'intenzione, un'idea e contiene il concetto di "affidarsi a se stessi" e "fidarsi di se stessi". L'*azione* indica il movimento, l'iniziativa realizzatrice di uno scopo in cui si crede. Non riguarda il "Vorrei... mi piacerebbe..." ma il "Fare attivo per...". Il *dono di sé* esprime la passione con cui ci si muove per quello scopo, la gioia nel portare avanti il proprio compito, con tutta l'anima. È come una luce che risplende e illumina.

La *fede* è chiaramente la molla che spinge all'*azione* e presume l'esistenza di un contesto nel quale l'*azione* si rivolge a qualcuno, che ne usufruisce, proprio perché nel modo di portare avanti l'azione, c'è il *dono* di se stessi. A questo punto, il circuito virtuoso fa sì che il *dono di sé* rinforzi la *fede*, attraverso il feedback di chi ne ha beneficiato e la conseguenza è un aumento dell'autostima e della fiducia in se stessi.

Possiamo immaginare, come si può rintracciare nella figura che segue, il soggetto, *Io*, al centro di un triangolo rovesciato, il cui vertice coincide con la *fede*, che sta alla base perché costituisce la spinta. Agli altri due vertici della base rovesciata, troviamo a sinistra l'*azione* e a destra il *dono di sé*. Questo triangolo è racchiuso all'interno di un cerchio, in cui le sezioni di area visibili, escluso il triangolo, sono: l'*impatto ambientale*, i *beneficiari* e il *feedback che incrementa l'autostima*.

La prima, cioè la *fede*, che sta al vertice in basso del triangolo, è il presupposto dell'esistenza dell'*azione* e del *dono di sé*, ma tutte e tre sono complementari e in un rinnovamento circolare continuo.



Schema 3 – il "triangolo della riuscita"

Possiamo assumere che nel team coaching, inizialmente l'IO che troviamo al centro del triangolo sia il Coach, che con la sua "Fede" porta avanti un' "Azione", facendo "Dono di sé" ai coachee.

Ma si sa che qualunque dono, quando è fatto in modo gratuito, cioè scevro di attese precostituite, ma aperto a tutto ciò che può arrivare, di solito, genera un ritorno, un'apertura da parte dell'altro, che rappresenta un dono ancora più grande. Infatti, nella successione delle sessioni in team, accade una strana alchimia per la quale i coachee, inconsapevolmente, replicano lo stesso circuito virtuoso, attivando la loro *fede*, cioè fiducia in se stessi, attraverso le *azioni* (i successi che sperimentano con i compiti a casa) e ne fanno *dono di sé* ai colleghi in team, ma nel quotidiano anche ad altri, e tutto ciò fa crescere la loro autostima.

Quando ero piccola, mio padre mi aveva insegnato un gioco che mi piaceva tanto. Durante le frequenti gite domenicali, quando eravamo sulla riva di un corso d'acqua, o di un lago, o del mare, cercavo un sasso che fosse piuttosto piatto e, inchinandomi di lato in una posizione che prevede poi uno slancio, tenevo nella mano questo sasso di taglio e poi lo lanciavo, in un certo modo, sul pelo dell'acqua. Più rimbalzi faceva il sasso e più io ero felice. E mi veniva voglia di provare ancora, ancora e ancora.... Il *dono di sé*, che il coach fa ai coachee e che poi i coachee fanno ad altri, sono come i rimbalzi di quella pietra, che più sono numerosi e più fanno venire voglia di riprovarci, perché la *fede* aumenta esponenzialmente.

Ho dato nome a questo paragrafo e, soprattutto, al modello che ho appena illustrato, il "triangolo della riuscita", perché è veramente la rappresentazione di un circuito virtuoso, di successo, che se è composto dagli ingredienti appena descritti e se questi sono autenticamente e correttamente miscelati, funziona sempre.

Mi viene in mente l'esempio di un coachee, che ho avuto ultimamente in squadra. Il suo punto di partenza era: esplicitare di più; ritrovare una motivazione. Il suo percorso di sviluppo è stato veramente esponenziale. Ad esempio, nel corso del primo incontro, è emerso il seguente dialogo, a proposito delle relazioni che instaurava con gli altri:

Coachee: *...se l'altro non vuole parlarne... non lo si può costringere... non tutti riescono ad attivare l'Adulto.*

Coach: *...in queste situazioni, l'importante è che uno dei due attivi l'Adulto. Noi spesso vogliamo cambiare la testa dell'altro e, quindi, ci aspettiamo che l'altro cambi. Ma se siamo noi a cambiare... alla fine, anche l'altro cambierà. Ad esempio, se incontri una persona che a te da fastidio... la relazione è chiusa. Il nostro sforzo deve essere quello di tenere fluido il canale della comunicazione... di rendere la fotografia nitida. Spesso siamo noi che sporchiamo, da soli, la fotografia e siamo talmente sicuri del nostro film che agiamo di conseguenza... Tu cosa faresti se dall'altra parte trovi chiusura e a te interessa molto la relazione?*

Coachee: *...faccio presente che in quel momento c'è bisogno di uno stacco e che ne ripareremo in seguito... nel momento opportuno...*

Coach: *...è molto buono quello che hai detto, ovvero di proporre uno stacco di tempo, però io aggiungerei, ad esempio: "io mi sento con uno stato d'animo per cui non ce la faccio a continuare". Quindi è molto importante esplicitare che hai bisogno di uno stacco, in questo modo l'altro non può fare nulla verso una tua percezione, che è sempre e comunque vera...*

Nel corso dell'ultimo incontro, parlava, invece, in questi termini di se stesso e degli altri:

Coachee: *...devo dire che ho risolto quasi con tutti... i rapporti sono migliorati...*

Coach: *Bravo! Ora riesci a distanziarti... la mia sensazione è che c'è stata in te una crescita esponenziale. Tu, oggi, hai fatto un paio di interventi per cui ho pensato che potevi benissimo fare tu il coach al posto mio. Anche la tua capacità di gestirti le situazioni viene fuori in modo più evidente. Ora sai ascoltare e hai trovato la via per non stare nel Modello della reattività.*

In questo caso, la riuscita è stata degna dell'appellativo del triangolo. La persona a cui ho fatto riferimento e che chiamerò "Gianni", che partiva, fra l'altro, da un atteggiamento iniziale di diffidenza verso il team coaching, ha appreso la *fede* e, cioè, Fonte: Del Pianto, E. (2011) *Il piano di sviluppo nel Team Coaching*, Milano: Franco Angeli – pp. 34-37

il fidarsi di sé, per mettere in atto delle *azioni* delle quali, finalmente, il vero movente non era più l'attacco a qualcun altro o la presunzione di modificarlo, ma un *dono* di sé che con chiarezza porta avanti il suo intento, senza preoccuparsi di lottare contro o di decidere il bene dell'altro.

Rinforzato dai feedback ottenuti nello svolgere i compiti a casa, Gianni ha imparato a fidarsi di se stesso e, di conseguenza, ad affidarsi con una consapevolezza più elevata delle proprie attitudini e dei propri valori, senza più vivere come una provocazione chi "osava" minacciarli e senza più voler cambiare il mondo, ma semplicemente assistere al miracolo della sua esistenza e della sua evoluzione.