

Un caso di Coaching: progetto professionale, come incanalare le energie dove servono

*di Guido Bonfanti** - *“E se invece di ricollocarmi in azienda diventassi un professionista indipendente nel mio settore?”* Non era un domanda che gli era venuta subito. All’inizio Carlo, dopo aver perso il lavoro, aveva pensato di chiedere un “tradizionale” servizio di supporto alla ricollocazione professionale, ma ben presto si era accorto che il progetto di ritornare a fare la dipendente gli toglieva energie e interesse. Le ricerche di una nuova occupazione lo interessavano poco e non prendeva alcuna iniziativa per stendere il cv, rispondere alle inserzioni, avviare una campagna di autocandidatura spontanea a società del suo settore, a sviluppare il suo network professionale. Confrontandosi con alcune persone del suo network, Carlo ebbe l’indicazione di un coach con cui decise di fare una chiacchierata, per chiarirsi le idee.

“Che cosa le interessa maggiormente nella professione? Cosa significa per lei svolgere un lavoro con soddisfazione?”

Queste domande consentirono a Carlo di “aprire il suo scrigno” e ridare dignità e valore ad un serie di aspetti che, durante il suo lavoro in azienda, aveva messo un po’ a tacere. Intendiamoci, non è che disprezzasse tutto quello che aveva fatto e imparato sino ad allora: semplicemente ora capiva che il protagonista del suo sviluppo professionale poteva essere lui stesso. Inoltre, si trattava per lui di ritrovare un punto di equilibrio più generale, relativo anche alla sua vita personale. La prospettiva di “smontare tutta la sua agenda” e provare a “rimontarla” con un nuovo schema più adatto alle sue esigenze gli piacque molto. Queste riflessioni, facilitate e condivise con il coach, gli consentirono di raccogliere e incanalare in poco tempo le sue energie. Fu così che cominciò a muovere i primi passi.

“Quali sono le sue risorse su cui può contare?” gli chiese il coach.

Cominciò a mappare le competenze professionali, evidenziando quelle già acquisite e quelle da acquisire attraverso formazione, aggiornamenti, letture. Un altro aspetto da approfondire riguardava le condizioni di accesso alla professione – peraltro molto giovane e in forte evoluzione. Attraverso l’esplorazione del proprio network e l’individuazione delle informazioni disponibili su siti specializzati, apprese quanto gli serviva per raggiungere al più presto il suo obiettivo e soprattutto capì con maggiore chiarezza che “il gioco valeva la candela”. Per la realizzazione del suo progetto sapeva poi di doversi appoggiare ad un’altra figura con competenze in information technology ed esplorò attraverso vari canali, trovando alcune persone con le quali avviò incontri di approfondimento al fine di scegliere il partner più adatto. Considerò poi le risorse materiali: quello che gli serviva procurarsi soprattutto era un ufficio, magari da condividere con altre persone; poi la dotazione di pc e altre strumentazioni. Il coach gli domandò come intendeva gestire la questione economica del suo progetto. Anche se aveva al momento una discreta disponibilità finanziaria, si rese presto conto che doveva cominciare a pensare a un budget di spesa e trovare tutte le condizioni possibili per anticipare il meno possibile le spese, soprattutto nella fase iniziale, non avendo ancora la possibilità di avere clienti.

Dopo pochi incontri il coach gli chiese come procedeva la sua attività: “con quali criteri intende valutare la sua attività?”

Carlo sembrava molto contento, percependo di “fare la cosa giusta”, tuttavia aveva una sensazione di disagio, legata al fatto di non capire bene “a che punto era”. La fase iniziale del suo lavoro fu necessariamente un po’ caotica, dovendo procedere su più fronti e non avendo ancora informazioni e dati sufficienti per procedere in maniera più strutturata. Ragionando con il suo coach, si rese conto che, man mano proseguiva nel suo intento, e mettendo progressivamente a fuoco le idee, aveva ormai necessità di costruirsi un “cruscotto” per monitorare lo stato di avanzamento delle azioni promosse sui vari fronti. Erano passati pochi mesi, nel frattempo Carlo si era concentrato sulle attività di comunicazione e marketing, soprattutto attraverso il suo network e attraverso internet; era anche riuscito, in alcuni momenti informali di convivialità, ad interessare alcune persone in merito alla possibilità di avere un servizio qualificato e su misura sulle specifiche esigenze. Aveva avviato alcuni servizi “pro bono” o a condizioni economiche di accesso molto favorevoli, dovendo lui stesso affinare alcune competenze. Anche gli strumenti informatici predisposti dal partner erano messi a punto. Ora sembrava aver “spiccato il volo” e il supporto del coach si era naturalmente esaurito: **Carlo si era “appropriato” del suo progetto professionale e sapeva come poterlo far crescere con soddisfazione.**

** Associate Certified Coach Icf*

[ICF Italia](#)

[Fairplace Consulting Italy](#)