



The Management School of Coaching

IN COACH Academy

di Roberto Ferrario - ICF certified



Team e Motivazione

Le 5 chiavi per far girare una squadra

**Intervento formativo pratico breve
organizzato per **Confindustria Marche**
in collaborazione con **Sinergia Consulenze**
elaborato da Roberto Ferrario
Coach accreditato ICF & Master Trainer in PNL
Consulente esperto in processi formativi per il management**

Borgo Pace (PU) | 19 luglio 2019



Dr. Roberto Ferrario

Trainer & Coach accreditato ICF

Coach e Consulente in processi formativi per il management

***Motivazione – Comunicazione - Vendita - Leadership – Problem Solving
Team Building - Time Management – Public Speaking***

Fondatore e Titolare di IN Coach Academy – Milano | dal 2003

Master Trainer in Programmazione Neurolinguistica (PNL) - NLP University USA

Coach accreditato ICF - International Coach Federation

Dal 1990 al 2003: **Manager in 4 Multinazionali: Arthur Andersen – Ricoh –
Loctite – Citroen**

Dal 2003-2018 :Executive Trainer e Coach** +150 aziende, +1.500 gg di
formazione, +11.000 px formate, + 5.000 h di coaching [di cui circa 300
rivolte a dirigenti e quadri Fiat]**



Principali aziende servite

 <i>Ministero della Giustizia</i>	 Scuola Superiore della Pubblica Amministrazione FORMAZIONE DI ECCELLENZA PER I DIRIGENTI E I FUNZIONARI DELLA PA		
			L'ORÉAL
			
			
			
			
			
			
			
			
			
			
			



Breve profilo professionale di Roberto Ferrario Coach

- Senior Trainer ed Executive Coach **accreditato ICF**
- Fondatore e Direttore Didattico **di IN Coach Academy e ISIS Formazione**
- Tra i massimi esperti di **sviluppo del potenziale umano e professionale**
- Ideatore del metodo © **NSL Coaching** - approvato da International Coach Federation
- Master Trainer PNL certificato **NLP University da Robert Dilts**
- Master in **Counseling Transazionale**
- Formatore esperto in **Vendite - Comunicazione - Leadership - Motivazione - Team Building - Problem Solving – Time Management**
- In 13 anni di attività ha cumulato: **+150 clienti , +1.500 gg di formazione, +11.000 px formate , + 5.000 h di coaching** [di cui circa 300 rivolte a dirigenti e quadri Fiat]
- Conduce corsi e coaching in **italiano, inglese, francese, spagnolo**



COME NASCE E SI SVILUPPA UN TEAM



Le 4 fasi evolutive che attraversa un team durante la sua formazione

1. **Fase Born:** la nascita del gruppo. Questa fase è quasi sempre caratterizzata da un mix di curiosità, timori e attesa.
2. **Fase Storm:** i conflitti . Con i soggetti che cercano di affermarsi nel proprio ruolo (marcano il territorio). Ciò avviene inevitabilmente con aggressività, sovrapposizione di competenze , soggezione, prevaricazioni....



Il Conflitto Costruttivo

è frutto di una buona comunicazione
di una visione ampia della realtà
e di proposte a lungo termine

Il Conflitto Distruttivo

è frutto di una cattiva comunicazione
di una visione limitata della realtà
e a di pretese a breve termine



Le 4 fasi evolutive che attraversa un team durante la sua formazione

- 3. Fase norm: le regole.** Fase caratterizzata dalla ricerca di stati di equilibrio. In questo stadio si pongono le regole per funzionare insieme; si definisce la leadership più funzionale; si comincia a lavorare insieme in modo efficiente.
- 4. Fase Perform: la produttività.** Si lavora tutti insieme per l'obiettivo comune. Si valorizzano le differenze. Se realmente sono stati superati gli altri stadi di sviluppo, vi è la formazione dello "spirito di squadra", ossia del pensare in termini di "noi" e non di "io-tu".



© IL CODICE D'ONORE

I 7 punti cardine per costruire e far funzionare un team

1. Obiettivi
2. Responsabilità (ruolo)
3. Regole
4. Comunicazione
5. Fiducia
6. Atteggiamento
7. Leadership

Squadra debole

- Obiettivi divergenti
- Scarsa Responsabilità
- Regole “sopportate”
- Comunicazione “dispersiva”
- Scarsa Fiducia
- Atteggiamento *NO*
- *Leadership gerarchica*

Squadra forte

- Obiettivo comune
- Piena Responsabilità
- Regole rispettare
- Comunicazione efficace
- Piena Fiducia
- Atteggiamento *SI*
- Leadership riconosciuta



© IL CODICE D'ONORE

I 7 punti cardine per formare e gestire un team

Obiettivo

Chiaro , Concreto , Condiviso
tiene unita la squadra

Comunicazione

Prima cerca di capire ...
....poi di farti capire !!!

Fiducia

Se vuoi Fiducia , devi dare Fiducia

Leadership

Se sei al comando...comanda

Responsabilità

Individua e distingui
ciò che dipende da te
da ciò che non dipende da te

Regole

Una volta chiarite
vanno rispettate e fatte rispettare

Atteggiamento Costruttivo

Non chiederti
cosa gli altri dovrebbero fare per te,
ma cosa puoi fare tu per gli altri



Team e Motivazione

le 5 chiavi per un successo condiviso e sostenibile

1. Se vuoi vedere cosa muove un'altra persona, non devi usare solo i tuoi occhi ...ma i suoi occhi
2. L'immaginazione è una delle fonti più importanti e trascurate alla base della motivazione
3. Competenze relazionali vs competenze tecniche: 3-0
4. Non cercare di fare tutto e bene ...né pretendilo dagli altri
5. Senza errori non si migliora > sviluppa la cultura dell'errore utile



Team Motivation – 1a chiave

*La realtà non è
come tu la vedi*



Team Motivation – 2a chiave il potere dell'immaginazione

le capacità nascoste



Team Motivation – 2a chiave

il potere dell'immaginazione

La rotazione



Team Motivation – 3' chiave

Il potere della comunicazione



NELLA VITA LAVORATIVA
OTTENIAMO SEMPRE CIO'
CHE MERITIAMO ?

NO

I RISULTATI CHE OTTENIAMO
DIPENDONO SEMPRE DA COME..

COMUNICHIAMO !!!!!



Team Motivation Il potere della parole

Le domande potenti



Steve Jobs e il potere delle domande

Non aveva alcuna formazione specifica,
come ha fatto a gestire un'azienda ?

Un'azienda che alla fine del XX secolo produceva
il più alto fatturato degli Stati Uniti d'America ?

*" Negli affari c'è qualcosa che io chiamo folklore. Cose che si fanno così,
perché si è sempre fatto così.*

Ma se si è disposti a fare molte domande,
*a riflettere sulle cose e a lavorare sodo,
può imparare abbastanza in fretta a gestire un'azienda
Non è la cosa più difficile del mondo, non è roba da cervelloni "*

(Steve Jobs / da un'intervista del 1995)



Il potere delle domande dei coach

UN TUO COLLEGA / COLLABORATORE DICE

non riesco proprio

ad impegnarmi più di così

*prova a formulare delle domande ,
con l'intento di aiutarlo ad impegnarsi di più*



Il potere delle domande dei coach

UN TUO COLLEGA / COLLABORATORE DICE: *non riesco proprio ad impegnarmi piu di cosi*
formulate domande, con l'intento di aiutare il collega/collaboratore ad impegnarsi di più

DOMANDE PRATICHE

- 1. Cosa pensi potrebbe aiutarti ad impegnarti di più ?**
- 2. Quale tipo di informazioni ti sarebbero utili per impegnarti di più ?**
- 3. Cosa potresti modificare nelle tue giornate per impegnarti di più ?**
- 4. Chi potrebbe aiutarti ad impegnarti di più ?**



Il potere delle domande dei coach

UN TUO COLLEGA / COLLABORATORE DICE: *non riesco proprio ad impegnarmi piu di cosi formulate domande, con l'intento di aiutare il collega/collaboratore ad impegnarsi di più*

DOMANDE INCORAGGIANTI

- 1. Quale tuo punto di forza ti permetterebbe di impegnarti di più ?**
- 2. In che modo potresti usare la tua esperienza per impegnarti di più ?**
- 3. Cosa hai fatto in passato per impegnarti di più ?**
- 4. Quale cambiamento potrebbe motivarti a impegnarti di più ?**
- 5. Su cosa ti focalizzi quando ti impegni di più ?**
- 6. Come vedi la tua vita lavorativa dopo che ti sarai impegnato di più ?**



Il potere delle domande dei coach

UN TUO COLLEGA / COLLABORATORE DICE: *non riesco proprio ad impegnarmi piu di cosi*
formulate domande, con l'intento di aiutare il collega/collaboratore ad impegnarsi di più

DOMANDE PARADOSSALI

- 1. Cosa dovresti fare per peggiorare la situazione ?**
- 2. Quale abilità stai usando, che ti allontana dal risultato?**
- 3. Quale tuo punto debole potresti sfruttare per lo scopo che ti sei prefissato ?**
- 4. Se sapessi che solo commettendo un errore scopriresti la strategia migliore, cosa faresti?**
- 5. Cosa faresti se non potessi usare il tuo migliore punto di forza?**



Team Motivation – 4' falso mito

*Cercare di fare
tutto e bene..*



Team Motivation – 4a chiave

*Concentrati su
ciò che
dipende da te*



La formula dell'efficienza

80 / 20

l'80 % dei risultati *che ottenete*

dipende dal

20% delle attività *che svolgete*



Team Motivation – 5' falso mito

*Evitare
scivoloni e
cadute*



Team Motivation – 5a chiave

*le aziende di maggior successo
nell'era digitale
sono quelle che stanno
sviluppando la cultura
dell'ERRORE UTILE*



Team Motivation – 5a chiave

La motivazione si irrobustisce con le cadute

3 domande potenti da coach per sfruttare le cadute e gli errori

1. Cosa ti ha insegnato il tuo più grande errore ?
2. Quale abilità hai usato, che ha causato la tua caduta?
3. Se sapessi che solo provando una strada alterativa raggiungeresti il successo, cosa proveresti a fare ?



Team Motivation

insieme si vince più facilmente

*Se vuoi andare
veloce corri da
solo*

*Se vuoi andare
lontano corri
in team*