

COLTIVARE IL TEAM

Far crescere è attivare, è mettere alla prova, è sollecitare, è spronare, è accendere. Ma come si fa? De Sario prevede come elementi centrali i metodi attivi

Nel tennis , sport individuale per eccellenza, ma lo stesso vale per la boxe , la solitudine del campione trova una spinta vitale nel suo coach , il solo che con lo sguardo possa trasmettere sicurezza e impulsi per superare il momento di difficoltà. Credo, non essendo mai stato né un campione né un coach, che il tutto nasca da una felice alchimia che si crea tra le due parti.

Mi è venuto in mente questo paragone leggendo il recente libro di Pino De Sario , " La spinta che attiva. Tecniche di motivazione per capi, consulenti e insegnanti ", edito da FrancoAngeli .

Il libro propone a chi debba lavorare in team, dentro o fuori un'organizzazione complessa qual è l'azienda, suggerimenti teorico-operativi per far crescere le persone . Una crescita intesa non solo in senso di competenza e capacità di relazione con gli altri, ma soprattutto di attivazione, ovvero capacità di farsi motore di un cambiamento.

Quattro , sulla base della propria esperienza professionale , i metodi attivi: interazioni dinamiche, giochi di ruolo, mobilitazione del corpo, esercizi pratici, forme espressive, supporti visivi, tutte tecniche semplici che un capo, un consulente, un insegnante, possono introdurre gradualmente nei loro stili ordinari .

Secondo l'autore, il conduttore che sappia attivare, sollecitando sensi e parti diverse del cervello, alza il livello di attenzione e di curiosità al conoscere, stimolando il sistema nervoso, oltre che la sola parola.

Insomma, non di sole competenze, ma anche di qualità interiori e relazionali, è fatto un buon manager . Non sono importanti solo i contenuti, ma sempre di più divengono strategici i modi, i metodi. C'è un grande bisogno oggi nelle organizzazioni, nella scuola, nel sociale di sviluppare competenze, di offrire autonomia, di passare da comportamenti passivi e lamentosi a modalità più propositive e costruttive.

Questo si traduce poi nell'ordinario, ovvero in suggerimenti pratici su come creare le migliori condizioni per una riunione proficua, lezioni, tavoli consultivi più partecipati. Insomma, fare strategie non sarà facile, implementarle ancor di meno. Il vero nodo da sciogliere è far sì che tutti remino nella stessa direzione.

Titolo: La spinta che attiva. Tecniche di motivazione per capi, consulenti e insegnanti

Autore: Pino De Sario

Editore: FrancoAngeli

Pagine: 216

@federicounnia - Consulente in comunicazione

@Aures Strategie e politiche di comunicazione

@Aures Facebook

Leisure

numero di 10/07/2019

SOMMARIO di questa settimana

Condividi su LinkedIn

Richiesta una conferma via mail.

[COLTIVARE IL TEAM]