

**Il coach, ovvero:
«Il personal trainer
dei risultati»**

Matteo Barbieri è un coach, un «personal trainer dei risultati»: «Mi occupo del miglioramento della vita del cliente, lavorando su obiettivi che possono riguardare sia il

superamento di situazioni di stallo, di difficoltà o di malessere, sia un innalzamento del livello di performance in una determinata area. Non sono un consulente: il compito del coach è di fare in modo che sia il cliente stesso a trovare le risposte giuste per lui».



- **L'obiettivo.** Il coach lavora in sinergia con il cliente per renderlo capace di scoprire e utilizzare le proprie risorse e abilità per raggiungere l'obiettivo prefissato.
- **Le strategie.** Il coach si concentra sul «come» opera il cliente per riconoscere le strategie più efficaci da utilizzare per raggiungere il traguardo.
- **Gli strumenti.** Il coach applica di volta in volta le migliori metodologie orientate al risultato e non si fossilizza sul problema.

L'ESPERIENZA FRATELLI BARBIERI E BUSINESS COACHING

L'intervista

■ Matteo Barbieri è un imprenditore e un coach professionista, la cui storia racconta come sia possibile coniugare con successo impresa e formazione, in un contesto di crescita personale e business.

La storia. L'esperienza di Matteo è importante, perché quando si forma come coach professionista capisce subito che il primo passo decisivo è applicare le tecniche di crescita nella sua azienda, Barbieri Fratelli Parquet, fondata dal padre nel 1969 e, dal 2006, portata avanti da Matteo con il fratello Paolo Barbieri.

Paolo è il primo coach di Matteo: l'obiettivo è coniugare la tradizione artigianale di famiglia con l'innovazione e le tecniche di business coaching per la crescita aziendale. Matteo fornisce al fratello una solida formazione, dalla delega al controllo dei numeri, del fatturato, passando per la corretta gestione del cliente, in termini di servizi e di costante monitoraggio della soddisfazione.

Barbieri Fratelli compie così un netto salto di qualità e oggi si presenta come un'azienda moderna (i due

fratelli mettono a punto un sistema per lavorare senza generare polvere) che mette al centro innovazione nel campo dei parquet e massima cura per clienti e fornitori.

«Il passo successivo - spiega Matteo Barbieri - è stato replicare questa esperienza in altre realtà aziendali.

Il lavoro fatto con mio fratello Paolo e la nostra azienda mi ha dato la spinta per mettermi al servizio di altri gruppi, piccoli, medi o grandi che siano, nel nome della crescita aziendale, ma anche e soprattutto della creazione di un ambiente lavorativo sano, in cui si lavora e si produce con serenità e prospettive per il futuro. Per questo progetto formativo nelle aziende ho anche iniziato a collaborare con una bellissima realtà: MyWayConsulting».

Quali sono i pilastri con cui si approccia ad un supporto aziendale?

«Sono tre i pilastri da seguire per migliorare l'intera performance aziendale, sia a livello di profitto che di ambiente: l'apprezzamento del lavoro altrui; il coinvolgimento nei problemi lavorativi; l'interesse verso i problemi di chi lavora, dei collaboratori. Apro una parentesi: la parola dipendenti, nelle aziende dove opero, diventa un tabù, perché non deve esistere dipen-



denza degli uni sugli altri, ma solo sana e proficua collaborazione».

«Molti non ci pensano, ma apprezzare il lavoro degli altri è fondamentale perché stimola le performance e migliora l'ambiente.

Troppo spesso si sottolineano gli errori e mai le cose buone che, invece, dentro le aziende sono moltissime.

Questo è figlio di un mindset vecchio, di una mentalità che oggi è superata. Apprezzare il lavoro di un collaboratore, anche davanti agli altri, è vincente.

E se qualcuno prova invidia, è un altro problema da risolvere, ma non un motivo per smettere di fare apprezzamenti».

Il coinvolgimento. Secondo punto: il coinvolgimento nei

problemi lavorativi: «Una dinamica errata in azienda è tenere segreti numeri, strategie e obiettivi, come fossero saperi destinati solo ai piani alti. Non funziona: il collaboratore consapevole è più coinvolto, anche emotivamente, e performa meglio.

Le persone hanno bisogno di sapere perché stanno svolgendo un compito e come questo è importante all'interno della strategia. Ogni singolo ingranaggio funziona alla perfezione solo se è consapevole del suo ruolo positivo nel sistema».

L'empatia. E per quanto concerne l'interesse verso i problemi dei collaboratori?

«È un argomento delicato. La vecchia mentalità dice: i problemi personali a casa, il lavoro è lavoro e basta. Nulla di più falso: chi viene in azienda oppresso da problemi personali lavora male.

Il buon leader non solo si occupa di queste cose, e nel possibile offre un aiuto morale, ma stimola tutti in azienda a creare un clima amichevole, di ascolto e di supporto ai colleghi. Fare squadra, il team building, passa anche attraverso l'empatia verso gli altri a livello umano».

«Grazie al supporto del coach in azienda - conclude Barbieri - è possibile dare un'impronta moderna all'ambiente di lavoro, dove si stimola la performance eccellente ma dove c'è spazio anche per l'ascolto, la corretta comunicazione, la critica costruttiva, l'assunzione efficace di responsabilità e anche un po' di sana umanità, due chiacchiere sincere, sorrisi quando servono, senza mai perdere di vista gli obiettivi concreti e l'aumento dei profitti. Di tutti». //

Coach delle donne e incontro sbloccante

SBLOCCO CON INCONTRI RAPIDI DONNE
PROFESSIONALMENTE FORTI,
LA CUI LIBERTÀ DI DECIDERE
ED EVOLVERE È FRENATA DA RELAZIONI
CHE NON PROCEDONO BENE

L'innovazione

■ Non solo aziende: da alcuni anni Matteo Barbieri porta avanti un interessante e innovativo percorso di coaching al femminile, ambito nel quale ha ideato uno strumento, un metodo: l'incontro sbloccante.

L'idea. Come nasce l'idea di rivolgersi principalmente alle donne?

«L'idea nasce dall'esperienza: mi sono pian piano reso conto che le tecniche che utilizzo sono più efficaci con le donne - spiega Matteo Barbieri -. Credo che questo abbia a che fare con una maggiore propensione della donna nel mettersi in gioco ma c'è un altro fattore, che personalmente mi emoziona, ovvero la volontà di emergere, con forza e coraggio, in una società che tende ancora, purtroppo, a penalizzare le donne».

Quali tipi di donne si rivolgono a lei?

«Ho supportato oltre 250 donne: negli anni ho avuto clienti di vario tipo, dalla casalinga alla professionista, dalla commerciante all'avvocato, di ogni età, anche molto giovani. Anche perché non importa-

no età e professione, ciò che conta è che siano tutte donne con una bellissima cosa in comune: la voglia di migliorare uno o più aspetti della propria vita, sia nel lavoro che nella sfera personale».

Il metodo. E qui entra in gioco il suo metodo: l'incontro sbloccante.

«Quando c'è un problema, c'è sempre un blocco emotivo - precisa il coach Matteo Barbieri -. Le persone possono essere bloccate sotto tanti punti di vista: autostima, mancanza di obiettivi oppure obiettivi sbagliati, stress, conflitti di coppia, paure di vario genere, difficoltà ad elaborare un abbandono o un lutto».

«Ho concepito l'incontro sbloccante come incontro unico e risolutivo: le clienti vengono da me una volta, con l'obiettivo specifico di sciogliere un blocco e assieme lo facciamo. Il mio compito principale è quello di rendere le clienti consapevoli, stimolando risposte e soluzioni che già hanno dentro di loro. Voglio essere molto chiaro: io non invento soluzioni, ma permetto alle persone di fare chiarezza e di poter percorrere la propria strada verso la realizzazione e la felicità personale, senza più blocchi che frenano la crescita». //

“Ci sono due scelte fondamentali da fare nella vita:
accettare le condizioni preesistenti
o accettare la responsabilità
di cambiare.”

