



5 PRINCIPI del COACHING applicati alla professione FORENSE

Una nuova mentalità e nuove strategie di pensiero possono dare la svolta anche nella professione forense.

Che l'avvocato oggi debba essere anche manager e imprenditore lo abbiamo affrontato più volte in questa rubrica. Vediamo oggi come la disciplina

del coaching può dare quella spinta innovativa a una professione in profondo cambiamento.

Innanzitutto va chiarito che coaching vuol dire mentalità e poi azione. Nel coaching le tre fasi che si affrontano sono chiarezza (quindi la definizione di obiettivi e di risorse), focus (quindi la definizione delle priorità di azione), azione (mettere in pratica per attivare processi di cambiamento). Senza azione non c'è cambiamento e senza una nuova mentalità non ci possono essere nuovi comportamenti da cui derivano risultati.

1. COME PENSIAMO DETERMINA IL NOSTRO MONDO

Come diceva Epicuro: “L’uomo è misura del mondo”. Ciascuno di noi si forma una propria mappa della realtà e da quel momento vivrà quella ricostruzione, non la realtà per quello che è. La PNL (Programmazione Neuro Linguistica) dice infatti che “la mappa non è il territorio”, intendendo come mappa la ricostruzione soggettiva che ciascuno fa della realtà (territorio). Quando siete in macchina in una città nuova e vi muovete guidati dal navigatore voi seguirete la mappa e non le strade della città; se la mappa non dovesse essere aggiornata, voi non prenderete quelle nuove strade che nella realtà ci sono. Ecco, qualcosa di analogo accade anche nella nostra mente. Ci formiamo un’idea di una certa situazione, interpretiamo un certo episodio ed ecco che abbiamo formato la mappa che vivremo. Questa è la ragione per cui due persone ricostruiscono e poi vivono in modo molto diverso la stessa situazione. Pensate anche a come due fratelli possono raccontare in modo molto diverso la propria famiglia di origine, oppure come due partner in coppia vivono in modo diametralmente opposto un certo episodio non riuscendo a capirsi e quindi a trovare un punto di contatto tra le versioni soggettive. Questo accade in quasi tutti i conflitti dove ciascuno pensa di essere dalla parte della ragione. Facciamo ora il passo successivo. Posto che non conta tanto il fatto in sé, quanto la ricostruzione soggettiva dello stesso, vediamo ora l’impatto emotivo che avrà su di noi e sulle nostre azioni. I quattro passaggi che determinano i nostri risultati sono: COME PENSO determina lo STATO D’ANIMO, che determinerà

le AZIONI che compiremo, che a loro volta porteranno dei RISULTATI. Si capisce bene come in questa sequenza tutto parta dal come pensiamo: nella ricostruzione dei fatti, nella loro interpretazione, nelle convinzioni e pregiudizi risiede tutta la forza del processo che metteremo in atto poi con l’azione. La maggior parte di noi agisce sui fatti in sé, sull’esterno come se tutto dipendesse dall’accaduto, quando invece solo in parte è determinato dalle circostanze esterne. Questa presa di coscienza è il primo passo per attivare processi di cambiamento personali e professionali. Riportare “dentro di sé” il potere e la responsabilità di cambiare le cose cambia il modo di vedere e di interpretare ha un effetto dirompente sulle vite delle persone, perché vuol dire riprendere in mano le redini del proprio destino, invece di vedersi in balia degli eventi come oggetti esposti alle correnti della realtà.

2. PORSI OBIETTIVI CHIARI

Il secondo principio che il coaching ci insegna è che se non si ha una meta non si può avere neppure una strategia per raggiungerla. Il concetto di “strategia” è necessariamente relativo: può essere strategico un modo di agire solo se si ha un obiettivo da raggiungere; infatti, un comportamento può essere strategico verso un obiettivo e non strategico verso altri. Se avete come obiettivo, per esempio, far comprendere a un collaboratore un suo errore perché non lo commetta più in futuro, può essere utile che lo prendiate con le buone e gli facciate una serie di domande per capire da dove parte e cosa non gli è chiaro. Se, al contrario, avete come obiettivo solo farvi rispettare dal collaboratore, allora potrà essere strategico alzare la voce e mostrare un atteggiamento minaccioso. Nulla

è sempre giusto o sbagliato se non in funzione di un obiettivo. Il primo passo, pertanto, è chiedersi cosa vogliamo perseguire. Solo dopo aver fissato con chiarezza tale meta potremo definire la relativa strategia, provare ad applicarla e verificarne i risultati per poi apportare eventuali correttivi funzionali.

3. ESSERE FLESSIBILI NELL'AZIONE

Ciascuno di noi elabora strategie e schemi di comportamento per cercare di avere risultati, più o meno consapevolmente. Poiché nel tempo cambiamo e le circostanze cambiano, ecco che sarà importante introdurre nella nostra mentalità flessibilità per poter adattare i nostri comportamenti ai cambiamenti. Essere rigidi, ripetitivi, infatti, non porta buoni risultati, perché si rischia di renderci decontestualizzati e quindi inefficaci. La flessibilità di azione unita alla chiarezza degli obiettivi e alla determinazione nel perseguirli sono gli elementi cardine per il successo. Molti, invece, sono rigidi nell'azione nonostante abbia già dimostrato in precedenza la mancanza di efficacia, per cui ripetere gli stessi comportamenti porterà agli stessi risultati già avuti.

4. COSTRUIRE LA PROPRIA MOTIVAZIONE

La motivazione è la vera benzina che ci porterà a raggiungere i risultati anche davanti alle difficoltà, senza che queste possano diventare ostacoli insormontabili. Prima di partire, quindi, è necessario non solo sapere cosa vogliamo ottenere, ma anche quanto ci teniamo al loro raggiungimento. Chi parte già con poca motivazione facilmente

desisterà davanti alle prime difficoltà. Chiediamoci quindi “quanto conta per me” e “cosa sono disposto a rischiare o sacrificare” per quel risultato. Tutto ha un prezzo e nulla si ottiene senza sacrificio. Quanto più i risultati sono ardui, quanto più sono di lunga data, tanta più motivazione dovremo avere per poter completare il percorso. Chi ha successo non si ferma là dove gli altri hanno mollato, questa è una regola d'oro da tenere sempre presente.

5. GLI ERRORI SONO SOLO CARTELLI STRADALI

Molti di noi agiscono solo quando sono “certi” dei risultati o di non commettere errori. Come possiamo immaginare, la certezza non esiste, esistono solo gradazioni di probabilità. Oltre a ciò dobbiamo chiederci cosa sono in realtà gli errori. Una bella definizione che mi venne data anni fa fu che gli errori sono cartelli stradali, semplicemente cartelli stradali. Essi indicano che la direzione intrapresa non va bene, che dobbiamo tornare indietro o cambiare strada. Nient'altro. Il nostro compito è quindi saper leggere tali cartelli per non continuare imperterriti su strada sbagliate e provare altre direzioni. La vita in fondo è un tentativo continuo, ciò che conta è saper aggiustare la traiettoria cammin facendo evitando di comportarci come criceti in una ruota ripetendo sempre le stesse azioni e gli stessi errori. Errare è umano, come dicevano i latini, ma è il perseverare nell'errore che è il vero problema. Niente colpa davanti all'errore, bensì assunzione di responsabilità e voglia di intraprendere nuove direzioni verso la meta prefissata.

**Formatore e Coach specializzato sul target professionisti dell'area legale
@MarAlbCat*