

MANAGEMENT

NON SOLO PARETE
Oltre alle scalate, i corsi di formazione prevedono escursioni con le ciaspole ed esercitazioni di salvataggio.



Il successo si prepara in alta quota

FORMAZIONE Il singolo al servizio della squadra in funzione di un obiettivo comune. Una cordata in vetta riproduce le dinamiche aziendali. E migliora le performance del gruppo. di Valeria Volponi

«**L**a determinazione del singolo e della squadra è la chiave del successo. Sul K2, come in azienda». Ed è sulle vette delle Alpi che **Gianluca Gambirasio**, che ama definirsi di professione sci alpinista e per hobby consulente e formatore aziendale, e **Agostino da Polenza**, grande alpinista e capo spedizione (ha scalato il K2 nel 1983), oggi manager, portano in quota direttori generali e impiegati. Obiettivo: fare team building e formazione manageriale. Poco importa la stagione, in estate come in inverno «La montagna, una scuola di management», programma di Olympus Group, società con sede ad Albino (Bg), mette in evidenza le numerose analogie nei meccanismi che portano al successo o al fallimento di un team di persone, in azienda come sulle cime più o meno impegnative.

I partecipanti vengono suddivisi in squadre di 10 persone, muniti di ciaspole e/o sci da scialpinismo, zaini, sonde da valanghe,



Montagne di carta

► **Montagne di una vita** di Walter Bonatti (Dalai). Dal Monte Bianco al K2, passando per la Patagonia: l'alta quota nel racconto di un mito dell'alpinismo.

► **Leadership e team building di successo.** Come si diventa leader di una squadra vincente, di Massimo Luisa Macciocca e Massimo Raffaele

pale e Arva per la ricerca: devono salvare, in una esercitazione simulata, un compagno finito sotto la valanga nel minor tempo possibile. Al termine dell'esercizio si svolge un debriefing dell'esperienza per evidenziare le analogie tra la cordata di alpinisti e il team di lavoro in azienda. Siemens, l'agenzia di comunicazione Progetto Immagine ed Ev-K2-CNR sono alcune delle aziende che hanno scelto di confrontarsi con queste sfide nell'ultimo periodo.

«La presenza di persone che non praticano attività sportiva, o sono in sovrappeso, o hanno problemi di salute e di mobilità, sconsiglia esercitazioni a quote troppo alte. Le aziende amano la montagna a 4 o 5 stelle: di rifugi e tende non se ne parla» racconta a *Panorama Economy* Gambirasio. Ma la sfida piace. «In un gruppo impegnato in un trekking, in una spedizione himalayana in vetta a un 8.000 metri o nel raggiungere gli obiettivi aziendali si attivano analoghi meccanismi: fiducia e collaborazione o diffidenza e conflitto. Il capo cordata e i suoi compagni sanno di avere un obiettivo condiviso,

non sempre accade lo stesso in azienda. Noi stimoliamo la presa di coscienza dell'importanza di questo aspetto, superando conflitti, paure e resistenze».

Già, le paure. Perché scalare, imbragati, una parete di roccia non è proprio un'esperienza di debole impatto e i manager spesso manifestano una comprensibile dose di timore: «Tutte le attività sono a bassissimo pericolo oggettivo. Si tratta comunque di sfide in cui qualità e doti (o meno) di un manager vengono messe in evidenza sia nel bene che nel male. Alcuni dirigenti preferiscono non essere coinvolti nelle attività, ma chi partecipa spesso dimostra carisma e doti di motivazione del gruppo» spiega Gambirasio. I team affiatati affrontano sfide ambiziose e difficoltà con molti meno problemi dei gruppi con un clima interno poco disteso e basato sulla conflittualità interna. E portano a casa anche un momento di arricchimento personale: la montagna diventa pure una scuola di vita, che consente di riflettere e confrontarsi con se stessi e gli altri. ●