

# IL CINEMA INSEGNA... ANCHE LA LEADERSHIP

Virginio De Maio

# Billy Beane e la Sfida del Mindset:

## Lezioni di Coaching Aziendale da Moneyball

di Virginio De Maio  
Formatore e Autore

In questo film, tratto da una storia vera, quei giocatori considerati imperfetti dagli scout tradizionali, grazie ai dati, diventano risorse chiave per la squadra.

Spesso in azienda i manager ignorano potenziali talenti solo perché non corrispondono al classico stereotipo del successo. Proprio come Billy Beane, **un bravo Coach sa guardare oltre le apparenze** e riconoscere capacità incredibili in persone spesso sottovalutate.

Billy entra a far parte del team come nuovo direttore sportivo, ma per il nostro scopo lo accosteremo a un Coach preparato e con le idee chiare.

Spesso, nelle aziende i manager o dirigenti ripetono come un mantra la frase: "Abbiamo sempre fatto così".

**È una realtà che rende complicato rompere il muro di resistenza iniziale.**

Anche Beane entra in scena affrontando uno scetticismo granitico, rappresentato dagli scout tradizionalisti che valutano i giocatori basandosi principalmente su sensazioni personali e aspetto fisico. Valutazioni soggettive che rischiano di escludere talenti straordinari.

La grande intuizione che ha reso Beane un

simbolo per i Coach aziendali è introdurre una metodologia basata sui dati concreti, la famosa *sabermetrica*. Questo approccio analizza performance reali, numeri verificabili, statistiche precise. Niente più giudizi personali o intuizioni vaghe, **solo la realtà oggettiva dei dati**. Billy Beane è la prova vivente che questa mentalità funziona, sia nello sport che nel mondo aziendale.

Un elemento cruciale per un Coach, e che emerge chiaramente dal film, è la definizione dei criteri di soddisfazione, ovvero degli obiettivi precisi che orientano sia gli sforzi del Coach che quelli dell'intero team.

C'è una scena significativa in cui Billy Beane parla con il suo collaboratore Petere e chiarisce senza mezzi termini: *"Non mi interessa battere un record, mi interessa vincere il campionato, perché in questo modo daremo un esempio a tutti e cambieremo questo gioco"*.

In questo momento, Beane stabilisce chiaramente i criteri di soddisfazione che guideranno ogni decisione futura, rendendo così chiari e condivisi gli obiettivi del cambiamento.

Naturalmente, la reazione al cambiamento non è immediata né semplice. Ricordiamo come reagisce inizialmente il management degli Oakland Athletics nel film: con fortis-

Chiunque abbia visto "Moneyball

– L'arte di vincere" avrà probabilmente sentito una sorta di brivido. Pitt, sfidare coraggiosamente ogni paradigma esistente nel baseball.

Ma questo film non parla solo di baseball. Parla di coraggio, determinazione e soprattutto di **quanto possa essere potente il Coaching quando decide di sfidare le convinzioni limitanti** radicate nel tempo.

"UN BRAVO COACH SA  
GUARDARE OLTRE LE  
APPARENZE"

sima resistenza, paura del nuovo e timore di perdere controllo e sicurezza.

**Ma allora, a cosa serve stabilire dei chiari criteri di soddisfazione?**

Definire chiaramente i criteri con cui il Coacher valuterà il proprio successo è fondamentale per renderlo capace di riconoscere subito i primi segnali positivi di cambiamento. Questa consapevolezza genererà nuova motivazione, consentendogli di indirizzare tutte le sue energie verso una performance ottimale.

È esattamente ciò che fa Billy Beane nel film: chiarisce apertamente, conversando con Peter, che il vero obiettivo non è infrangere un semplice record, ma vincere il campionato, perché solo questo risultato potrà dimostrare a tutti che il cambiamento è reale e possibile, scardinando una volta per tutte vecchie convinzioni e mentalità ormai superate.

Infatti c'è un momento chiave nel film in cui si percepisce chiaramente l'entusiasmo del cambiamento: quando la squadra inizia a vincere, contro ogni previsione e nonostante le risorse limitate. È proprio in quel momento che il mindset aziendale comincia a cambiare davvero. Le persone che prima erano scettiche ora provano la soddisfazione di aver superato se stesse, di aver sfida-

to le aspettative limitanti. È questo il vero mindset obsoleto di un'organizzazione.

successo del Coaching:  
non solo vincere, ma **far sentire le persone parte attiva del cambiamento.**

Alla fine, ciò che Billy Beane riesce a fare con gli Oakland Athletics è molto più che vincere partite di baseball. Riesce a cambiare una cultura intera, scardinando convinzioni limitanti e dimostrando che il successo passa necessariamente dalla sfida al

Questa è la sfida che ogni Coach aziendale dovrebbe abbracciare con entusiasmo e coraggio: guidare le aziende verso un futuro che, prima del loro intervento, sembrava assolutamente impensabile.

Perché, in fondo, non è proprio questo il senso del Coaching?

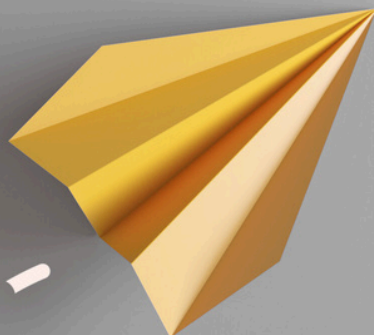
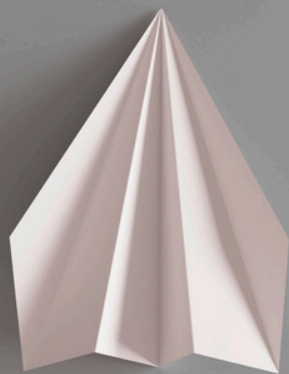
Aiutare le persone a vedere con occhi nuovi ciò che prima sembrava impossibile. ■



**GUARDA LA SCENA QUI:**

[www.ilcinemainsegna.it/coach32](http://www.ilcinemainsegna.it/coach32)

**BUONA VISIONE!**



**Prenota la tua  
copia di  
CoachMag n.81**

**Coaching in  
azienda:  
Strategie per il  
Successo e la  
Crescita  
organizzativa**

