

**Il formatore è un mix di “sapere” e “saper trasmettere”. Ma quale peso hanno questi due elementi nel decidere il successo del suo intervento? Ed il mercato, quale tipo di formatore cerca e predilige?**

Per chi ha come obiettivo un futuro professionale da formatore quelle di sopra sono domande frequenti. Tramite uno stage in HKE ho trovato alcune risposte che credo che possano tornare utili a tutta la community di Human Factor. Qui di seguito, quindi, vi propongo un mio piccolo riassunto.

Un Saluto Annalisa Federici

Per rispondere a queste domande, dobbiamo innanzitutto precisare che il mercato odierno della formazione si divide in due branche: la formazione sulle competenze soft (95%) e la formazione sulle competenze hard (5%).

Per formazione dedicata alle competenze soft intendiamo quella che non si occupa di temi iperspecialistici o tecnici ma di competenze trasversali spesso legate al “saper essere” più che al “saper fare”. In questo caso, ragionando per percentuali, possiamo dire che l’80% è dato dalla capacità di insegnamento, mentre il 20% dal sapere tecnico.

La formazione dedicata alle competenze hard è quella di tipo iperspecialistico. In termini di percentuali è esattamente l’inverso della precedente: l’80% di contenuto e il 20% di metodo. I temi iper-specialistici possono essere “insegnati” solo da chi padroneggia già in modo eccellente quella determinata materia. Un esperto su un determinato argomento non è detto, però, che sia un ottimo comunicatore. Per esempio, solo un medico-chirurgo ultra specializzato può insegnare come si svolge un intervento di microchirurgia cardiaca su un paziente affetto da qualche grave sindrome debilitativa. Non è detto, però, che sia un ottimo comunicatore.

Mettendo da parte il settore della formazione iper-specialistica, che occupa una piccola fetta di mercato, ed è dominata solo da chi è ad un alto livello di competenze specialistiche, in tutti gli altri casi, il “saper trasmettere” è la dote che un buon formatore non può prescindere dall’averla. I contenuti della formazione, invece, possono sempre essere appresi ed aggiornati.

La formazione è “un atto d’amore” rivolto a tutti i partecipanti. Formare è instaurare una relazione con l’altro in modo che quest’ultimo possa interiorizzare in modo profondo ciò che gli si sta trasmettendo.

Bisogna evitare, quindi, di cadere nell’errore consistente nella convinzione che “chi sa benissimo un argomento/tecnica sa anche come spiegarlo”. Sapere e saper trasmettere non necessariamente sono due fattori correlati. Per esempio, in molti casi, il problema dell’iper-tecnico è quello di non essere forte nella comunicazione, soprattutto se la sua aula non è formata da altri tecnici.

Il buon formatore deve essere un “facilitatore” che agisce in modo empatico. E’ colui che si “mette nei panni” dell’aula e organizza le sue competenze/conoscenze in modo che arrivino a tutti, anche se questo vuol dire, in alcuni casi, usare un linguaggio più semplice del dovuto. Deve capire “chi” ha di fronte per sapere “come” insegnare.

In ultimo è importante notare che, data la vastità del settore della formazione in campo soft, siano più ricercate persone in grado di sapersi addentrare in diversi argomenti. Formatori, cioè, capaci anche di addentrarsi in settori che non padroneggiano a pieno ma con il metodo per diventarne in poco tempo degli abili trasmettitori. In ogni caso, il mercato ricerca un formatore “competente”, che sia in grado di rispondere alle specifiche esigenze e che conosca soprattutto la realtà lavorativa di coloro a cui rivolge il suo intervento.