

# DAN PETERSON

L'OSPITE

---

*Una squadra  
vince  
se il leader  
sa anche  
ascoltare*

---

Al suo saluto "Amici sportivi, amici non sportivi, buongiorno" è scattato l'applauso degli oltre trecento presenti tra imprenditori, studenti delle superiori a indirizzo meccanico e appassionati di pallacanestro giunti all'Auditorium dell'Università di Vicenza per ascoltare Dan Peterson, la "voce fuori campo" più amata degli anni '80-'90, colui che ha portato in tv un modo nuovo, dallo spiccato accento americano, di commentare lo sport e in particolare il basket NBA.

Ma è stato soprattutto per la sua lunga esperienza come allenatore, e quindi come motivatore di un team, che il coach è stato invitato come relatore a Palestra d'Impresa, il ciclo di incontri promossi dalla Confartigianato vicentina (in particolare da Sistemi Mobilità e Produzione, Giovani Imprenditori, Mandamenti di Arzignano, Marostica, Malo e Vicenza) in collaborazione con la Camera di Commercio. Il tema della mattinata, introdotto da



**Il noto "coach" e commentatore televisivo è stato applaudito protagonista alla Palestra d'Impresa promossa da Confartigianato Vicenza, dimostrando che l'esperienza "di squadra" nelle competizioni sportive non è così distante da quella del contesto aziendale**

Sebastiano Zanolli, era infatti "Team building, come raggiungere un obiettivo di squadra": ovvero, la ricerca di grandi risultati.

Ci sono metodi per sviluppare la coesione? Come conciliare individualità e collettivo? Come si influenza il clima del lavoro da compiere? Come si formano i valori? A queste e a tante altre curiosità il simpatico Peterson ha fornito risposte, avendo sempre come modello il mondo dello sport. Anche FareImpresa ha incontrato il popolare "coach" per scambiare due battute.

**Mister Peterson, per fare un buon prodotto non sono sufficienti le macchine più sofisticate, come per vincere un campionato non bastano gli schemi. Quanto conta il fattore umano?**

"Il quoziente umano è fondamentale. Io sono una persona che ama molto la semplicità, e credo che per capire cos'è una squadra basti chiedersi due cose: quanto ogni giocatore è disposto a fare per il team in termini anche di sacrifici, e quanta è la sua disponibilità ad aiutare i compagni in ogni situazione. L'allenatore poi dev'essere esigente, il che non vuol dire alzare la voce ma essere un 'maestro' che sprona a superare gli ostacoli, e ispira fiducia. Come dire: non si esce da qui fin tanto che il lavoro non è finito. Quindi, l'allenatore è fondamentale ma la squadra è la base. Nella mia esperienza mi sono sempre considerato il supporto dei miei ragazzi, e non il protagonista: più che uno stilista in generale, mi sentivo un sarto che deve adattare l'abito a ogni suo cliente".

**Come si motivano le persone, specie dove non c'è grande disponibilità economica?**

"Questo è un elemento importante, perché le persone hanno bisogno di essere riconosciute per quello che fanno. E allora, in situazioni difficili, è necessario disintossicare la mente dall'idea di poter fare tanti soldi,

e lavorare con il materiale umano che si ha a disposizione per tirarne fuori comunque il meglio. Il cervello non va riempito di troppe cose perché, in situazioni di stress, molte di queste si dimenticano. Quindi poche cose, chiare, ben fatte, e un passo alla volta".

**Quali sono le caratteristiche di un buon team leader?**

"Un leader non è quello che fa vincere la partita, ma quello che non la fa perdere; quello che, sotto pressione, comunque "c'è"; non colui che in ogni match tira fuori qualcosa di eccezionale, ma colui che non fa errori nel momento determinante del gioco. Insomma, il team leader è un bravo lavoratore che, con il suo esempio, sprona gli altri a lavorare e a migliorarsi; è una persona che lega con tutti, e quindi disponibile; è una persona che sa ispirare fiducia. Diventare team leader è un lavoro complesso fatto di tante piccole cose - anche noiose - ripetute ogni giorno. Per questo è importante individuare anche nella squadra la figura del leader: se lui ha fiducia nel coach e si impegna, lo faranno anche gli altri".

**Quindi, è importante riconoscere il valore delle persone con cui si lavora...**

"Certo. Partendo dal presupposto che tutti sono importanti, ma nessuno indispensabile. Da giocatore piuttosto modesto, molte partite le ho passate in panchina, quindi mi viene naturale una certa immedesimazione col 'numero dieci' della squadra: so cosa vuol dire lavorare tanto senza giocare. Per questo ai miei 'numeri dieci' dicevo sempre: 'Tu sai quanto apprezzo il tuo impegno per la squadra'. Che ti costa dare questo riconoscimento anche al tuo ultimo giocatore? Inoltre, ogni giorno ho sempre salutato ciascun ragazzo che arrivava per l'allenamento, ristabilendo quotidianamente il rapporto con loro. Poi ne individuavo due o tre e mi avvicinavo chiedendogli come andasse, ascoltando bene il tono della risposta: se quel tono non mi convinceva, nonostante il 'tutto ok', mi limitavo a dire: 'Se hai bisogno, sono qua'. Un coach deve parlare poco, usare al risparmio il suo carisma".

**E dopo una sconfitta, come si fa a ripartire?**

"Due cose mi davano forza: amavo la squadra, quindi avevo fiducia in loro e loro ce l'avevano in me; inoltre, non mi lamentavo e si ricominciava a lavorare. Troppi si siedono sugli allori quando le cose vanno bene, ed è allora che arriva il disastro; per cui ho imparato che ogni mattina bisogna uscire di casa come un lottatore pronto al confronto".

**Per quali motivi una squadra perde la stima e la fiducia nel suo coach?**

"Semplice: se racconta bugie piuttosto che la verità, anche quando è spiacevole; se è indeciso, perché bisogna avere il coraggio delle proprie scelte. Anche se sono contestate e anche se pure a te, magari, non sembrano proprio quelle giuste".

**Alla fine, è più importante la squadra o l'allenatore?**

"La squadra. Il lavoro del coach è come quello del campione che non deve fare errori, primo tra tutti ritenersi più intelligente dell'avversario, perché è allora che la situazione ti espone in faccia. E poi non fare stupidaggini, perché fare la cosa giusta è fare il proprio dovere, non trovare la genialata".

**Tirando le somme, dalla sua lunga esperienza cos'ha imparato?**

"Che bisogna tenere sempre un profilo basso e non essere presuntuosi. Io non amo il palcoscenico, perché là devono salirci i giocatori. E poi ho capito che il punto esclamativo va sostituito con quello interrogativo. Se parli con una persona e alla fine ci metti il punto esclamativo non hai riscontro, e il tuo interlocutore andrà in giro a dire: 'Sai cosa mi ha detto?'. Risultato, impegno 100 e ritorno 0. Invece se fai delle domande, metti l'altro nella condizione di doverti dare delle risposte, di interrogarsi nel profondo magari scoprendo che non ha risposte, e così andrà in giro a dire: 'Ma sai cosa mi ha chiesto?'. Risultato: uso di carisma personale 0 e ritorno 100. E poi suggerisco di non chiedere mai aiuto, ma consigli: questo costringe anche le persone più abitudinarie, più restie al cambiamento, a provare a metterli in pratica quei consigli".

## ❶ CHI È DAN PETERSON

Daniel Lowell "Dan" Peterson (Evanston, 9 gennaio 1936), una laurea in Lingua e Letteratura Americana e una in Sport Administration, è allenatore di pallacanestro oltre che giornalista e telecronista sportivo. La sua carriera di coach inizia nel 1963 negli Stati Uniti, poi nel 1971 passa alla nazionale cilena per arrivare in Italia nel 1973 (Virtus Bologna, Olimpia Milano e Reyer Venezia Mestre). Negli anni Ottanta la sua voce diventa famosissima grazie alle telecronache delle partite del Basket NBA, caratterizzate da ironiche trovate e battute entrate nella storia popolare.

Noto anche come testimonial pubblicitario di una nota marca di tè, negli anni Novanta commenta le partite della Lega Italiana Basket e gli incontri di wrestling. Nel suo curriculum non mancano collaborazioni con giornali sportivi e specializzati, e la pubblicazione di alcuni libri. Dal 2012 è anche membro dell'Italia Basket Hall of Fame. Una curiosità cinematografica: è stato doppiatore nel cartone animato "Spike Team".