

Vuoi essere un COACH per Imprenditori ?

Leggi la guida gratuita

“3 SEGRETI DEL BUSINESS COACH”

Vuoi essere un COACH per imprenditori ?

Scarica la Guida Gratuita

“ 3 Segreti del Business Coach ”

ARGYRIOS DOURVAS
PNL FORMAZIONE
www.argyriosdourvas.it

AICP
Associazione Italiana
Coach Professionisti

NLP di Richard Bandler

Copyright - Argyrios Dourvas – Tutti i diritti riservati – All rights reserved

PREMESSA

Il Coaching è un **servizio** professionale esercitato in diversi ambiti organizzativi, sia in forma di attività **libera** professionale che **interna** alle organizzazioni.

Consiste in un **metodo di sviluppo**

- dei singoli,
- dei gruppi
- e delle organizzazioni,

basato

- sul **riconoscimento**,
- la **valorizzazione**
- e l'**allenamento**

delle **potenzialità** del cliente (Coachee), per il raggiungimento di **obiettivi specifici da lui definiti**.

Il processo di **partnership** tra Coach e Coachee è basato su una **relazione** di reciproca **fiducia**:

- l'agire **professionale** del Coach
- **facilita** il Coachee
- a **migliorare e valorizzare** le sue **competenze**
- e **potenziare** le sue **risorse**.

Il Coaching è un percorso formativo finalizzato all'**accrescimento** dell'**autoconsapevolezza** e della **responsabilizzazione** della persona, per

migliorarne l'**efficacia** e la **soddisfazione** in ambito personale e professionale, attingendo alla **potenzialità ed unicità** di ciascuno.

*La finalità del Coaching è quella di aiutare la persona a **focalizzare gli obiettivi** che vuole raggiungere, sviluppando ed attuando le **strategie** adatte, nell'ambito di una relazione di **partnership**. (Definizione AICP)*

Il **coaching** non è semplicemente un metodo: è una serie di **tecniche** da usare all'occorrenza, perché coinvolge:

- il modo in cui **percepriamo il mondo**
- il modo in cui **percepriamo il prossimo**,
- il nostro modo di **pensare**
- il nostro modo di **relazionarci**,
- il nostro modo di **essere**.

Essere coach significa sentirsi a proprio agio quando si può essere al **servizio** del **prossimo** e trasferire il **focus** dell'attenzione da se stessi all'altro.

Significa **rinunciare** a voler apparire l'**esperto** della situazione, che deve dire la sua, per dimostrare il proprio bagaglio di conoscenze o la propria intuizione.

Essere coach significa

- **avere fiducia del potenziale umano**
- **e nel fatto che ognuno di noi già possiede dentro di sé tutte le risorse**
- **per realizzarsi al meglio**.

Il punto è favorire una piena espressione di queste risorse.

Non adotta, quindi approcci standardizzati con le persone con le quali ha a che fare, ma personalizzati e specifici.

*“Il **Coaching** è l'arte del creare un **ambiente**, attraverso una **conversazione** e un modo di **essere**, che facilita il **processo**, per mezzo del quale una persona riesce a **muoversi**, in modo **completo**, verso gli **obiettivi** desiderati“ (Tim Gallwey)*

Tipologie di Coaching:

- **Business Coaching**
- **Executive Coaching**
- **Corporate Coaching**
- **Sport Coaching**
- **Career Coaching**
- **Team & Group Coaching**
- **Life Coaching**
- **Family Coaching**
- **Shadow Coaching**
- **Self Coaching**

IL COACHING

Il coaching è un processo di crescita personale; così, il coach deve credere in prima persona nel miglioramento continuo.

Chiedersi:

- come poter diventare più **efficace**,

- quale sia il proprio **stile** di intervento,
- quali sono i **valori** di ispirazione,
- gli aspetti **chiave** del mestiere,
- e quali le **tecniche** migliori,

è estremamente utile per alimentare la crescita.

Si tratta di **domande** che il coach rivolge:

- prima a se stesso
- e poi agli altri.

Seguire un percorso di coaching è utilissimo innanzitutto per **migliorare** se stessi ed aumentare le nostre **conoscenze** sulla professione.

Il passo successivo, per trasformarle in un coaching più efficace, è **quello di mettere in pratica** nelle proprie sessioni e **allenarsi** il più possibile.

Così facendo e chiedendo ai Cochee dei **feedback** diretti, si riceveranno ulteriori spunti per guidare la nostra crescita.

L'origine della parola **coach** è stata coniata in una piccola cittadina ungherese chiamata **Kocs**, nella quale nacquero i primi coach.

Questa parola passò al corrispettivo inglese **coach** (carrozza), e da qui al termine **coaching** (condurre), che descrive dunque l'attività di chi trasportava dei passeggeri **da un posto all'altro**.

*Nella sua accezione più remota, dunque, **il Coaching è un veicolo per portare il Coachee (cliente) in un punto diverso, e auspicabilmente migliore, rispetto alla situazione di partenza.***

In questo percorso, il Coach **governa** il processo, ma è il Coachee a decidere la **meta** e la **direzione** da prendere.

In genere il **punto di partenza** è fatto di

- **sogni, aspirazioni, vincoli, opportunità, paure.**

Il **punto di arrivo** ha a che fare con gli **obiettivi** concordati, ma può anche abbracciare una **visione personale** più ampia, comprendendo un **traguardo** davvero importante per il Coachee.

Lungo il percorso tra questi due **estremi** si fa luce su:

- **punti** di forza,
- **competenze** da sviluppare,
- **passaggi** intermedi da raggiungere.

*Per massimizzare il **potenziale** di un individuo*

- è più efficace **facilitarlo**,
- affinché egli stesso **guidi** il proprio apprendimento,
- piuttosto che **insegnargli** qualcosa dall'esterno.

Questa era la conclusione geniale di **Tim Galwey** – ideatore del coaching - nella sua pubblicazione “*the Inner Game of tennis- 1974*” .

In ogni percorso di crescita, come nel gioco del tennis, ciascuno di noi ha **due avversari** da superare:

- **uno esterno** che si trova dall'altra parte della rete,
- ed **uno interno** che si trova dentro di sé (dialogo interno),
- che può limitare il nostro potenziale (interferenza).

La formula del coaching è :

- **Performance = Potenziale - Interferenza.**

Il coaching, appunto, cerca di favorire l'espressione del **potenziale**, ovvero la **performance** individuale, riducendo **l'interferenza**.

John Withmore, creatore del coaching, definisce il coaching come:

- un processo per sbloccare il **potenziale** individuale e massimizzare la **performance**.

Oggi il coaching viene definito come

- una **partnership** con i clienti,
- che attraverso un **processo** creativo,
- stimola la **riflessione**
- ispirandoli a **massimizzare**
- il proprio **potenziale** personale e professionale.

Il coaching è prima di tutto la filosofia di vita basata

- sul **rispetto** della persona,
- sulla convinzione che le **potenzialità** di ognuno,
 - così come la fiducia,
 - la speranza,
 - la determinazione,
- possono essere **allenate**.

Nella pratica il coaching è un **metodo** di **sviluppo personale e organizzativo** che si basa:

- sulla **relazione** di fiducia tra coach e coachee (cliente),
- al fine di **valorizzare** ed **allenare**
- le **potenzialità** del cliente o dell'organizzazione,
- per il raggiungimento degli **obiettivi** finali (definizione AICP).

Personalmente, mi piace definire il coaching come

- un processo di **comunicazione**
- e di **facilitazione**
- orientato all'**azione**,
- per produrre **cambiamenti**
- che sprigionino il **talento** del Coachee.

LIFE COACHING

Nel Life coaching si interviene sulla **vita a tutto tondo** del coachee, cercando di migliorare il suo **benessere** in base ai temi specifici che porta in sessione e che sente più rilevanti.

*Affidarsi a un **life coach** significa osservare **dove ci si trova oggi** e cosa si è **disposti** a fare per raggiungere la **meta** che si vorrebbe raggiungere **domani**.*

Il coaching in questi casi può aiutare ad attraversare una fase di **cambiamento**:

- **migliorare l'autostima,**
- **gestire meglio lo stress percepito,**
- **intervenire su alcune relazioni significative,**
- **superare una fase di stallo,**
- **o semplicemente prendere una decisione.**

Il life coaching lavora sul **benessere** del coachee e non sulle patologie o sul disagio psicologico; in questi ultimi casi occorre rimandare il cliente alle categorie professionali opportune.

BUSINESS COACHING

Il **business coaching** ha come focus

- la **sfera** professionale,
- la **performance**,
- gli **obiettivi** di business,
- la **leadership**,
- la **comunicazione**,

- la gestione dei **conflitti**,
- la gestione del **tempo**,
- la gestione del **cambiamento**,
- la gestione dei **collaboratori**,
- e tanto altro.

Il Coachee spesso è un **manager** che

- vuole migliorare aspetti **comportamentali**,
- piuttosto che acquisire nuove **conoscenze** tecniche,
- e ha bisogno di un **approccio** dedicato
- e non di una **formazione** di **gruppo** standardizzato.

L'aspetto più distintivo del business coaching, è

- il **coinvolgimento**
- **del Coachee** (manager, collaboratore, HR)
- **e del committente aziendale (organizzazione a cui appartiene).**

Questa è la leva che può generare la **vicinanza**

- tra gli **obiettivi** desiderati dal Coachee
- e quelli **auspicati** dall'organizzazione a cui appartiene,

vicinanza che può **moltiplicare** il successo del percorso.