

## **COS'È IL COACHING?**



### ***Capire il coaching***

Il coaching è un processo che mira a liberare il potenziale di una persona focalizzandosi sul "qui e ora" piuttosto che sul passato o un futuro lontano. Nella relazione di coaching, il coach aiuta una persona a migliorare la propria performance facendo leva sui propri punti di forza: in altre parole, lo aiuta ad imparare. Una premessa fondamentale del coaching è che ciascuno è capace di raggiungere i propri obiettivi, ma in un dato contesto può avere bisogno di un aiuto esterno per trovare la risposta più adeguata per lui/lei.

In un contesto sereno, di supporto che promuove il rispetto reciproco, la fiducia e la consapevolezza, il coach incoraggia lo sviluppo del potenziale e della fiducia in sé e facilita il cambiamento e il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

### ***Il coach***

- non è un terapeuta, ma ha bensì un ruolo di facilitatore e di "specchio" per il cliente
- si preoccupa di garantire un accompagnamento integro e deontologico.
- basa il suo intervento sulla nozione di fiducia e di rispetto reciproco; si tratta di una duplice leva che permette di lavorare in tutta serenità.
- il suo ruolo non è quello di dire al cliente ciò che vuole sentirsi dire, ma quello di sfidare le sue certezze, identificare le sue forze e le aree di miglioramento.
- non è un consulente o un professore che dice cosa fare; fa domande aperte per il massimo beneficio del cliente aiutandolo a sviluppare le soluzioni giuste per lui.
- non è un amico né una guida, il suo ruolo è quello di ascoltare con benevolenza e rispetto e accompagnare il cliente in un cammino di autonomia e di cambiamento.

### ***Il cliente***

- si esprime in totale libertà, in un contesto favorevole e sicuro, che favorisce l'avanzamento verso il raggiungimento di risultati, rispettando i tempi necessari.
- s'impegna nel processo di accompagnamento e ha di fatto la responsabilità delle decisioni e della loro attuazione concreta.

## **Modalità dell'intervento**

Un coaching ha un inizio e una fine. È essenziale determinare a monte quali saranno gli obiettivi e da chi e come saranno misurati i risultati ottenuti. L'approccio si estende generalmente per 8-10 mesi, in funzione degli obiettivi perseguiti.

## **Il contratto**

Gli obiettivi sono condivisi e contrattualizzati con l'azienda durante l'incontro tripartito che è organizzato all'inizio della missione, di norma con il responsabile gerarchico. Tuttavia, il contenuto del coaching stesso e dei diversi incontri e, in particolare, dei risultati degli strumenti utilizzati restano strettamente confidenziali.

## **Svolgimento delle sessioni**

Per garantire il successo dell'intervento e mantenere un buon ritmo è essenziale trovare un giusto equilibrio tra la durata dell'intero processo e lo spazio tra una sessione e l'altra, utile per consentire al cliente l'implementazione delle azioni identificate.

L'intervento è normalmente strutturato sulla base di un programma, idealmente fissato all'inizio, di 8-10 incontri di 2 ore ciascuno, normalmente intervallati da 4-5 settimane.

Ad ogni incontro vengono valutati i progressi compiuti tra una sessione e l'altra e vengono decise le nuove azioni da realizzare.

Un incontro tripartito di chiusura è normalmente organizzata al termine dell'intervento per valutare i progressi realizzati e il raggiungimento degli obiettivi. Questa riunione ha anche lo scopo di porre fine al coaching stesso.

\* \* \* \*

In Exelysio ci impegniamo affinché i nostri clienti possano essere nelle migliori condizioni per ricercare la loro «eccellenza» osando pensare fuori dagli schemi e trovare le soluzioni più adatte a loro. Praticiamo anche il team coaching su richiesta di Comitati di Direzione e organizzazioni o quando ci è richiesto di lavorare sull'intelligenza collettiva oppure su un progetto d'impresa specifico.

## **Alcuni esempi di coaching realizzati da Exelysio**

- Executive Coaching:
  - Aumentare la forza d'impatto e l'influenza in un nuovo ruolo manageriale.
  - Rafforzare la leadership e la legittimità in qualità di direttore di manager.
  - Preparare la propria riconversione professionale e mettersi in moto verso un nuovo inizio.
  - Riaffermare l'autorevolezza presso i manager operativi in un ruolo trasversale e aumentare la capacità a coinvolgerli verso obiettivi comuni.
- Team Coaching: sviluppare la comunità dei manager e infondere una nuova dinamica attorno al progetto aziendale, incoraggiare la collaborazione trasversale a sostegno della performance collettiva, favorire il team learning tra pari ed investire sullo sviluppo dell'intelligenza collettiva...