



www.olympos.it/formazione-online-corsi.html

Information summary: Fare coaching

- Copia ad esclusivo uso personale dell'acquirente -

© **Olympos Group srl**

Vietata ogni riproduzione, distribuzione e/o diffusione sia totale che parziale
in qualsiasi forma senza il preventivo consenso scritto.

Indice

| | |
|---|--------|
| Cos'è il coaching | pag. 3 |
| Tipologie di coaching | pag. 7 |
| La formazione come allenamento alla professionalità | pag. 9 |

Sezione Uno

COS'E' IL COACHING

Etimologia del termine "coach".

Da un punto di vista storico, il termine "coach" deriva dal Middle English "coche", corrispondente all'inglese moderno "wagon" (carro) o "carriage" (carrozza, vettura). Infatti, la parola ha ancora oggi lo stesso significato: si pensi all'espressione "to travel 'coach'" (viaggiare in vettura) su una tratta ferroviaria o su una linea aerea. Un "coach" è, letteralmente, un veicolo che trasporta una persona o un gruppo di persone da un luogo di partenza a un luogo d'arrivo desiderato.

Oggi il Coaching è una metodologia applicata nell'area della Formazione individuale. Consiste in un processo di training personalizzato, svolto da professionisti esperti di gestione e sviluppo delle Risorse umane e destinato a persone – definite "coachee" – che avvertono l'esigenza di gestire più efficacemente il loro lavoro e soprattutto cambiare/crescere sul piano dello sviluppo delle qualità personali. E' comunque opportuno specificare che il "cambiamento correttivo", si associa più naturalmente al counseling ed alla terapia, attività che devono essere svolte esclusivamente da Psicologi iscritti all'Albo. La finalità del Coaching è diversa. È quella di utilizzare tutti gli strumenti possibili per aiutare i clienti a costruirsi il futuro che desiderano e ad attivare le risorse necessarie perché quel futuro diventi realtà.

Il coach, nel linguaggio sportivo, è colui che allena, colui che tiene sotto controllo e migliora costantemente le performance dei suoi giocatori o dei suoi atleti.

Tale impostazione viene utilizzata da alcuni anni anche nell'ambito dello sviluppo personale e manageriale, dove il "coach" è colui che segue la persona in modo individuale e personalizzato, svolgendo un programma di sviluppo e miglioramento.

Il coach non può essere solo un teorico né tanto meno un mero accademico. Egli deve saper applicare le proprie conoscenze ad un contesto specifico:

un'abilità che generalmente non si apprende, che non è sottoposta a precise regole e che deriva direttamente dalla rielaborazione consapevole dell'esperienza personale e dalla capacità di leggere, interpretare e valutare determinate situazioni al fine di raggiungere un determinato scopo, utilizzando tutti gli strumenti e le risorse personali e professionali necessarie. Con il supporto del coach le persone possono focalizzare gli obiettivi professionali e personali rispondenti a delle priorità legate a situazioni contingenti della propria vita privata e/o lavorativa.

Fare coaching è utile soprattutto per:

- * Persone in cerca di occupazione che hanno esigenza di un supporto per orientarsi e rafforzare le proprie capacità di gestire colloqui ed assessment.
- * Persone che desiderano migliorare il loro percorso di carriera, verificando il livello e la qualità delle competenze personali e professionali possedute;
- * Persone che incontrano difficoltà nella propria vita privata a causa di blocchi emozionali, difficoltà di comunicazione, problematiche psicologiche irrisolte.
- * Manager chiamati a sviluppare specifiche abilità di ruolo, in particolare nell'ambito della gestione delle persone e del raggiungimento degli obiettivi.
- * Figli di Imprenditori nella fase d'inserimento in azienda o di passaggio generazionale.

Una specifica applicazione del Coaching è finalizzata alla performance di vendita.

Attraverso tale metodologia, i Venditori possono sviluppare e acquisire le abilità necessarie per dare vita a nuove e più efficaci modalità comportamentali e comunicative eliminando gli schemi e le abitudini non più idonee a sostenere l'attuale pressione competitiva dei mercati. Cambiare abitudini e comportamenti più o meno radicati richiede la determinazione di un allenamento specifico e soprattutto personalizzato; questo è il motivo per cui il training di gruppo in aula, che a volte produce l'effetto di "nascondere" l'individuo dietro le dinamiche del gruppo stesso, spesso non riesce a creare cambiamenti incisivi e a valore aggiunto nei singoli partecipanti. Affinchè un cambiamento sia interiorizzato ed i suoi benefici siano utilizzati nel

lungo periodo, occorre costruire un ponte che crei collegamento tra la conoscenza dei principi che regolano l'efficacia delle azioni professionali e la loro applicazione pratica. Il coach è l'ingegnere che costruisce tale ponte per il suo allievo che lo attraverserà nei tempi e nei modi consoni al suo personale "bioritmo".

E' necessario quindi che la formazione di gruppo – fondamentale per l'opportunità che crea al fine dello scambio di esperienze – sia integrata con metodologie di apprendimento personalizzato che vadano ad incidere in profondità sul cambiamento e sul miglioramento della persona. Il Coaching è caratterizzato da un progetto di sviluppo che si articola in un cammino predefinito di crescita, monitorato nelle sue singole tappe e verificato nel raggiungimento del traguardo finale.

Fare coaching significa quindi realizzare un progetto di crescita insieme alla persona, in cui la persona stessa arrivi ad un certo punto ad essere autonoma nella gestione delle competenze e delle qualità acquisite.

1.1 I COMPITI DI UN COACH

"Immagina di essere in un bosco e di non trovare l'uscita. Non ti dirò: spostati a sinistra, lì troverai un viottolo. Ma ti chiederò di spostarti in alto, sul bosco, per avere una visuale completa e a quel punto sarai tu a decidere che strada prendere".

Con questa immagine Giovanna D'Alessio, fondatrice della Federazione Nazionale Coach, descrive l'allenatore: colui che ti sfida, ti aiuta a far emergere da te stesso le possibili soluzioni al problema attraverso una sorta di maieutica socratica. Ascoltare, consigliare, sfidare, incoraggiare. Sono questi dunque i compiti del "coach", una figura professionale relativamente nuova per l'Italia, che si afferma e si diffonde negli USA circa 15 anni fa. Definirlo "job trainer" sarebbe riduttivo. Il coach non è solo un consulente qualificato che affianca manager, professionisti e aziende nel raggiungere con maggiore velocità ed efficacia obiettivi professionali ambiziosi. Si tratta, innanzitutto, di una persona che aiuta il cliente a ripensare in toto la qualità della propria vita: per