

## Cos'è il Coaching?



*di Guido Bonfanti\** – Il [Coaching](#) è un processo maieutico che, attraverso l'utilizzo intelligente delle domande, aiuta le persone a chiarire specifiche situazioni presenti, identificare diverse chiavi di lettura del contesto, trovare da sé le migliori soluzioni, verificandone l'efficacia. Le situazioni possono interessare la sfera privata o professionale della persona.

\* *Coach certificato ICF – [Fairplace Consulting Italy](#)*

### Cosa non è

Non è consulenza: il consulente è generalmente una persona maggiormente esperta rispetto al suo cliente, a cui fornisce spesso delle risposte. Il coach al contrario non è necessariamente più esperto del suo cliente e pone domande attivando la competenza di quest'ultimo.

Non è supporto psicologico: lo psicologo analizza tendenzialmente il passato del cliente analizzando i problemi in un'ottica retrospettiva (ottica del *problem finding*, e del *problem setting*). **Il coach al contrario si concentra non sui problemi ma sulle soluzioni concrete e sul raggiungimento di obiettivi in un futuro prossimo** (ottica solution focused).

### Chi è il coach

**E' una persona di grande esperienza** che ha affinato le proprie capacità attraverso un rigoroso percorso di formazione certificato a livello internazionale ([International Coach Federation](#)) e nazionale ([ICF – Italia](#)). Prevede tre livelli di anzianità professionale riconosciuti a livello internazionale: ACC (Associate Certified Coach), PCC (*Professional Certified Coach*), MCC (*Master Certified Coach*).

### Quali clienti possono maggiormente apprezzare il coaching?

Tra i soggetti potenzialmente più interessati al coaching ci sono le Piccole e Medie Imprese alle prese con un passaggio generazionale, aziende che non trovano una strada per uscire dalla crisi e cercano un supporto per il management diverso dalla consulenza tradizionale, aziende che non possono più permettersi costosi programmi di formazione "a tappeto", ma sono disposte a investire su persone chiave/di talento.

Più in generale, clienti che non si aspettano una risposta pronta ma sono disposti a coinvolgersi e responsabilizzarsi nel processo di individuazione delle soluzioni ai loro problemi.

Sono clienti che si sentono protagonisti del proprio successo, che non accettano facilmente soluzioni preconfezionate, che temono di trovare consulenti che “si attacchino a loro” e li rendano dipendenti. Vogliono “*imparare a pescare*” e non solo ad “*avere il pesce*”.

## **Quali esigenze può soddisfare un intervento di coaching?**

Gli interventi di coaching possono soddisfare:

- **l’inserimento di una persona in nuove posizioni organizzative** (es. passaggio da ruolo di “professional” a ruolo di “gestore”);
- **trasferimento di una o più persone in nuova struttura/sede aziendale;**
- **inserimento di un nuovo manager esterno in azienda;**
- **situazioni di *change management*, cambio di cultura aziendale a fronte di nuove strategie di business;**
- **inserimento di persone in un team di lavoro;**
- **sviluppo di competenze richieste dal ruolo** (ad esempio leadership, negoziazione, time management, comunicazione, gestione della relazione con la clientela, problem solving, gestione dei collaboratori, ecc.)
- **sviluppo di potenziale** (gestione dei cosiddetti “talenti”);
- **miglioramento delle performance individuali.**

## **Come si articola e quanto dura un percorso di coaching?**

Il percorso prevede un ciclo di incontri (6, 8, 12) per un periodo medio-breve, ma comunque significativo per poter consentire all’individuo di valutare, sperimentare e consolidare alcuni comportamenti concreti (due, tre, massimo sei mesi in genere).

Si affianca efficacemente agli interventi formativi tradizionali, consentendo alle persone di sedimentare e fare propri gli apprendimenti.

Per ulteriori informazioni visitare il sito [dell’International Coach Federation Italia](http://www.internationalcoachfederation.org/italy)