

N° 36

NOV 2017 | ANNO 8

12,90 €

CoachMag

IL MAGAZINE DEL COACHING

**PROBLEMI CON IL
TUO OBIETTIVO?
ECCO COME FARE!**

**RICONOSCI IL TUO
COACH GRAZIE AL
LINGUAGGIO DEL
CORPO**

**IL CHEMISTRY
MEETING:**

quando Coach
e potenziale Coachee
si incontrano

**IL FORMATORE
TRIDIMENSIONALE**

di Max Formisano

INCHIESTA

Scuole di Coaching

FOCUS

Come
scegliere il
Coach che
fa per te

Speciale

Il parere degli esperti

**EMANUELE MARIA SACCHI
MARIO FURLAN
RICHARD ROMAGNOLI
NANCY COOKLIN**





1

RUBRICA

DIVENTARE COACH

Pier Paolo Colasanti

Coach si diventa, prima di tutto, dentro di sé, si tratta di uno status interiore che si ripercuote poi in ogni atteggiamento della persona. Questa rubrica è dedicata allo sviluppo della persona e del coach e a chiunque sia interessato a percorsi filosofici e pratici

per essere di supporto agli altri.

Pier Paolo Colasanti ogni mese ci offre l'ispirazione e le informazioni utili per sviluppare sempre più le nostre capacità e competenze, ma anche la nostra consapevolezza personale e professionale.

SCelta FACILE

DEVI SCEGLIERE
UN COACH E NON
SAI COME FARE?
SEMPLICE! SE LEGGI
QUESTO ARTICOLO.



ma partiamo dal ventinove settembre scorso

a Venezia, alla XIV conferenza di ICF Italia, quando tra gli altri ha parlato il Prof. Gerard Roth, del Brain Research Institute, Università di Berna.

Ci ha parlato di alcuni suoi studi, in particolare ci ha intrigati con un parallelismo, a volte azzardato, tra Psicoterapia e Coaching. Ho ottenuto stimoli preziosi, facendo **due scoperte** molto interessanti:

1. In una recente ricerca scientifica è stato scoperto che almeno il 30% dei risultati della psicoterapia è dovuto all'effetto placebo;

2. "Effetto placebo" e "alleanza terapeutica" sono i principali motivi del miglioramento dei pazienti sottoposti a psicoterapia;

Non credo che una terapia valga l'altra ma, assumendo che questa ricerca sia attendibile, mi sono fatto **due domande**:

1. Perché non mi sono mai chiesto prima se i vari approcci psicoterapeutici fossero validati scientificamente, come accade per i farmaci (doppio cieco, placebo, ecc.)? Evidentemente mi sono fatto condizionare dalla ufficializzazione di queste discipline e a quanto pare ho sbagliato;

2. Questo studio è applicabile al Coaching che non è terapia? Applicabilissimo, perché l'effetto placebo è lo stesso, soprattutto se il Coach viene pagato bene. Invece l'equivalente di Alleanza terapeutica nel Coaching è la Partnership, grazie alla quale il cliente trova energia e spazio straordinari per realizzare le sue idee. ►

Quindi come scegliere un Coach?

Tutto si basa su competenza e fiducia.

COMPETENZA

La competenza deve essere riscontrabile dal curriculum e dai risultati che il Coach ha ottenuto. È importante che il Coach abbia fatto un percorso di formazione specifica ovviamente, ma anche la sua storia può rivelarci importanti indizi sulla sua efficacia e affidabilità.

Anni fa incontrai una persona che si occupava principalmente di consulenza e da qualche tempo anche di Coaching. Mi disse di aver presentato ad ICF application per la credenziale MCC. Questa è la massima credenziale di ICF e per ottenerla è necessario avere un log di almeno 2,500 ore di Coaching erogato. Le feci notare che se la data di inizio della sua attività di Coaching era quella da lei indicata, avrebbe dovuto lavorare in quel periodo come Coach 8 ore al giorno, 7 giorni su 7. Mi disse di essere una persona molto attiva... e io le dissi che mentire sul proprio cv non era un buon modo di iniziare questa carriera. Poco tempo dopo seppi che con la sua application aveva ottenuto da ICF la credenziale ACC che equivale a 100 ore di Coaching erogato. Quello era il suo reale livello di competenza ed esperienza.

Se fai qualche domanda, puoi facilmente comprendere quanto il curriculum del Coach sia attendibile e una credenziale, anche se non basta, aiuta a comporre il quadro.

È importante parlare con il Coach, anche per capire se con lui, o lei, riusciremo ad avere un'esperienza di reale partnership. Ecco che si chiarisce il senso del paragrafo sull'importanza della partnership per l'efficacia del Coaching!

Ascoltando sessioni di Coaching, mi capita di osservare che, anche professionisti con un cv "importante", spesso sono incapaci di creare una vera partnership con il cliente. **Questa capacità non la impari in modo "addizionale", aggiungendo sapere nel tuo zaino, ma sottraendogli il peso di paure e bisogni condizionanti.**

FIDUCIA

La capacità di creare una relazione di partnership è una competenza essenziale per l'efficacia del Coach, ma questa è anche la condizione dove può crescere più forte e sana la fiducia indispensabile al Coaching.

Un colloquio informale e gratuito, prima di iniziare un percorso, permetterà di capire quanto il Coach sia competente e di verificare se ci sono le basi per creare quel rapporto di fiducia.

Quando il Coach avrà ottenuto la nostra fiducia e apertura, le userà a nostro vantaggio? Quel Coach saprà operare antepoendo i nostri interessi ai suoi? Saprà fermarsi quando dovesse comprendere che non abbiamo più bisogno di lui o che un suo collega potrebbe essere più efficace per noi? Avremo la libertà di interrompere il percorso in qualunque momento?

Il Coach deve:

1. Essere provatamente competente, avere un curriculum che lo attesti, per studi, ore di professione svolte, numero di clienti e avere esperienza in ambiti che siano vicini o assimilabili al tuo che lo stai scegliendo;
2. Essere una persona al di sopra di ogni sospetto, etico e di conflitti d'interessi.

Per capire se il Coach sotto esame possiede queste caratteristiche, sapere dove guardare e cosa chiedere è essenziale. Forse non è facile come promesso, ma spero di aver dato dei suggerimenti utili.

“

NON POSSO INSEGNARE NIENTE A
NESSUNO, POSSO SOLO CERCARE DI
FARLI RIFLETTERE

- Socrate -

”

