



di  
**Giancarlo  
Pastore**  
cipas@cipas.info

# Cos'è il Coaching?

Chi è il coach: il coach è un "allenatore personale" che aiuta il manager ad affrontare situazioni di lavoro affiancandolo nella sua attività quotidiana onde stimolarne e verificarne il processo di miglioramento.

**Come nasce il coaching:** Il coaching aziendale deriva dall'attività di coaching in ambito sportivo. Coach infatti è il nome che si usa nel gergo sportivo per definire l'allenatore.

Con l'aumentare del livello di stress e di competitività, nello sport come nelle aziende, "l'allenamento tecnico" non basta più a garantire il risultato. E' diventata sempre più importante la gestione dell'equilibrio psicofisico.

Per poter guidare i propri campioni verso l'eccellenza, i coach sportivi sanno bene che l'elemento più importante è mantenere alto il livello motivazionale, che solo è in grado di alimentare la disciplina cui i campioni sono sottoposti quotidianamente (esempi ne sono gli allenamenti di atletica). Dunque, non solo "cosa": l'aspetto fisico-tecnico, ma soprattutto "come": l'aspetto emozionale e mentale.

"Il capolavoro della fatica costruito con intelligenza" titolava un noto quotidiano commentando l'oro olimpico del maratoneta italiano Baldini alle recenti olimpiadi di Atene ("...il successo di Baldini è un'impresa, ma non una sorpresa, con l'aiuto determinante del suo coach Gigliotti...").

La similitudine sportiva ben si addice al campo aziendale, i cui livelli di competizione e di stress non sono certo da meno rispetto ai campi da gioco e dove è richiesta una competenza e una marcia in più per restare sul mercato.

**Come si svolge il coaching:** in incontri settimanali di 1h circa o per telefono (30 min.), in un arco temporale compreso tra 1 mese e 3 mesi.

**Gli elementi che contraddistinguono un intervento di coaching da altre forme di aiuto alla persona:**

Obiettivo prestabilito  
Durata predeterminata

Piena disponibilità e collaborazione del cliente  
Aumentare le possibilità di scelta, (non semplicemente risolvere problemi)

**Il coaching non è:** psicoterapia, psicologia, psicoanalisi, né alcuna altra forma di terapia.

**La finalità di base degli interventi di coaching:** sfruttare al meglio il talento del manager, orientandolo nella direzione più consona alle sue caratteristiche peculiari e coerentemente con il ruolo aziendale e rispettando l'equilibrio tra vita personale e vita professionale.

**I due grandi ambiti del coaching:**

Lavorativo: "professional coaching"

Personale: "life coaching"

**Le principali aree di intervento del coaching in ambito professionale:**

Definire obbiettivi

Motivare i collaboratori

Gestire il tempo

Prendere decisioni

Affrontare un nuovo incarico

Relazionarsi con il capo e i colleghi

Automotivarsi

Ritrovare entusiasmo

Gestire riunioni

Chi si rivolge a me e per quali motivi

Imprenditori: in fase di ridefinizione dell'attività, in fase di espansione del business, in situazione di crisi.

"non più solo produrre, ma espandere".

Professionisti: che desiderano implementare la loro attività, trovare nuovi clienti, creare partnership, migliorare le proprie prestazioni, diventare leader nel loro settore.

Avvocati

Commercialisti

Agenti immobiliari

Consulenti

Formatori

(non vendere, ma attrarre).