



**“Da dove, verso dove”:  
con il coaching costruttori del nostro progetto,  
dalle fondamenta alla realizzazione  
ANCE Giovani – 25 febbraio 2016**

**Dr.ssa Maria Grazia Biggiero  
Responsabile Comitato Scientifico AICP**

# Che cosa è il coaching?

Prende il nome dalla città ungherese dove si fabbricavano le carrozze



Un COACH è quindi un modo rapido per raggiungere la propria destinazione

# Che cosa è il coaching?

“Il Coaching non è una tecnica ma un modo di essere e di pensare, di trattare le persone in generale e non solo sul lavoro”

(J. Whitmore)

Whitmore ha dimostrato come il Coaching sostiene l'evoluzione delle persone e delle aziende, soprattutto nelle fasi di transizione.

Attraverso il coaching si passa:

- Dalla paura alla fiducia
- Dalla limitazione alla liberazione del potenziale
- Dall'esclusione al coinvolgimento
- Dallo stress all'energia
- Dal pensiero a breve alla strategia lungimirante
- Dalla routine alla ricerca di un significato profondo di quello che facciamo

# Destinazione: Da dove verso dove

Il **Coaching** è una metodologia relazionale/processuale fra il **Coach** e il suo **Cliente (Coachee)**.

Una ***partnership*** che opera per:

- Individuare specifici obiettivi e piani d'azione utili al loro conseguimento
- Individuare, allenare e valorizzare le potenzialità del cliente
- Motivare e sostenere il cliente durante il percorso di conseguimento dell'obiettivo
- Sostenere il cliente verso il conseguimento della felicità

Tutto per

**Migliorare le prestazioni e le capacità di apprendimento delle persone**

**E ....**

**REALIZZARE IL SOGNO NEL CASSETTO**

# Facciamo uscire il sogno dal cassetto

*Il desiderio è una forza  
dinamica che spinge ad  
agire ...  
È la molla che sta dietro  
all'azione*

R. Assagioli



# Come opera il coaching?

Il **Coaching** è una “dialogo” fra il **Coach** e il suo **Coachee**, seguito da azioni pratiche.

Guida il Coachee, il Coach è un facilitatore che lo aiuta ad arrivare all'obiettivo, non dirige!

**Dialogo + Nuova Comprensione + Azione**

=

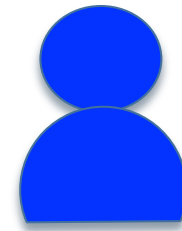
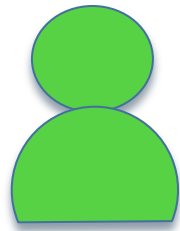
**Cambiamento**

# Ma allora come agisce il Coaching?

## EMPOWERMENT

- Aggiunge ma non cancella
- Amplia le competenze del coachee ... a partire dal suo potenziale
- Rispetta ... non giudica
- Sviluppa l'apprendimento attraverso la sperimentazione e l'allenamento

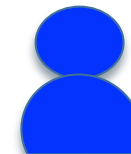
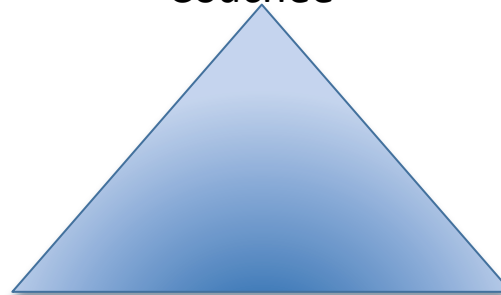
# Quale rapporto esiste fra coach e coachee?



**OPPURE**



Coachee

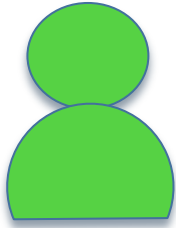


Coach

Committenza



# Come agisce la relazione?



Coachee

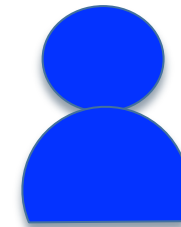
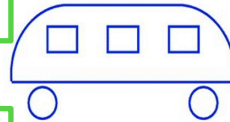
Decide la destinazione e ha la mappa

Barriere

Perdita di conoscenza e/o skill

Pensieri limitanti

Comportamenti limitanti



Coach

Guida il processo

Crede nelle capacità del coachee

Pone domande che servano a chiarire l'obiettivo prefissato

Assegna i compiti e da il feedback

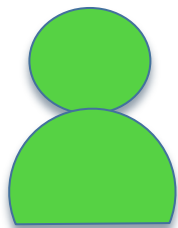
Pone domande per individuare le barriere e aiutare il cliente a superarle

Fa notare le barriere nel pensare del coachee e lo sfida per farle superare

Gli allenamenti abilitano il coachee ad apprendere e fare reali cambiamenti

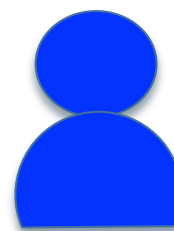
# Le 10 chiavi dell'obiettivo

1. Quanto desideri raggiungere l'obiettivo?
2. Scrivi l'obiettivo
3. Esprimi l'obiettivo in positivo
4. Deve essere Chiari e Specifici
5. Deve essere Sfidanti e Realistici
6. Focalizzati sull'OP per raggiungere l'OR
7. Individua le priorità di azione/risultati
8. Identifica la tua strategia (ostacoli, alleanze, .. PA)
9. Monitora le azioni/risultati (correggi il PA)
10. Sii sempre positivo (self talk)



Coachee

# GOALS



Coach



## Obiettivo

Il coaching è il “mezzo” per raggiungerlo

## Risultati

Prestazioni migliorata

Comportamenti Osservabili

Risultati di Business

# Ma allora ... a chi è rivolto il coaching?

Persone o gruppi con funzioni chiave in azienda:

- ◆ Business Coaching
- ◆ Executive Coaching
- ◆ Corporate Coaching
- ◆ Team Coaching

... ma anche nella vita presonale, nella carriera, nello sport ...

# Quando serve un percorso di coaching in azienda?

- Dopo una valutazione del potenziale
- Come supporto all'assunzione di un ruolo medio alto
- Cambiamenti organizzativi
- Per affiancare le innovazioni
- Cambio generazionale
- Migliorare la performance aziendale

# Gestione delle Imprese tramite coaching



# Quali i vantaggi?

## Quali i punti di attenzione?

Vantaggi	Punti di attenzione
Riservatezza	Chiarezza degli obiettivi
La persona al centro	Scelta dei destinatari (coachee)
Pragmatismo	Scelta del coach
Flessibilità	Integrazione con formazione, consulenza ...
	Attenzione al rispetto del contratto
	Attenzione al rispetto dell'etica
	Indici di Performance
	Valutazione dell'investimento (ROI)

# Coaching e Formazione

- Sono ambiti vicini, esiste un rapporto fra processo e contenuto
- Il coaching si integra con la formazione perché fa interiorizzare i contenuti appresi e facilita l'applicazione nell'ambito di lavoro
- Il coaching aiuta a trasformare le conoscenze in competenze

# Ricetta miracolosa del successo

*Una bella spruzzata di chiarezza*  
*Una spolveratina di buonsenso*  
*Un bicchiere pieno di tolleranza*  
*verso se stessi*  
*Una buona dose di umorismo*  
*Passione a go go*  
*Fiducia in se stessi a tonnellate*  
*Un abbondante mestolo di*  
*consapevolezza delle proprie capacità*  
*Un gran pizzico di piacere e di*  
*soddisfazione*

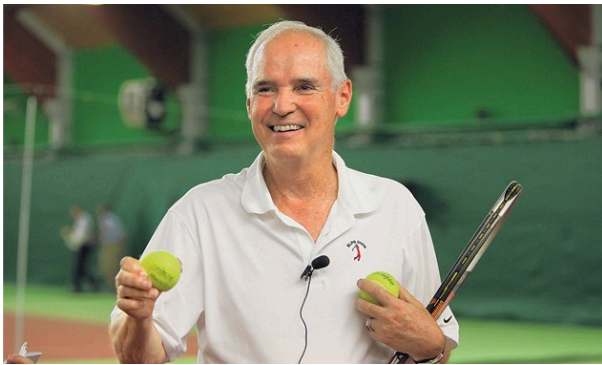




**“Da dove, verso dove”:**

**IL NOSTRO PROGETTO**

**ANCE Giovani – 25 febbraio 2016**



1974 Timothy Gallwey,  
"The Inner Game of Tennis"

$$P = p - I$$



*Le interferenze sono date dagli ostacoli autoimposti che impediscono ad un individuo, ma anche ad un gruppo, di accedere al proprio potenziale ed essere efficaci nel raggiungere gli obiettivi*

# Inner Game

In ogni sfida da compiere, ci sono due “arene”: l’esterna e l’interna.

Il “**gioco esterno**” è giocato all’esterno di noi e l’obiettivo è quello di superare gli ostacoli esterni e raggiungere gli obiettivi esterni prefissati.

Il “**gioco interno**” ha luogo nella nostra mente ed è sopraffatto da ostacoli quali paura, calo di autostima, perdita di concentrazione, assunzione di limiti.

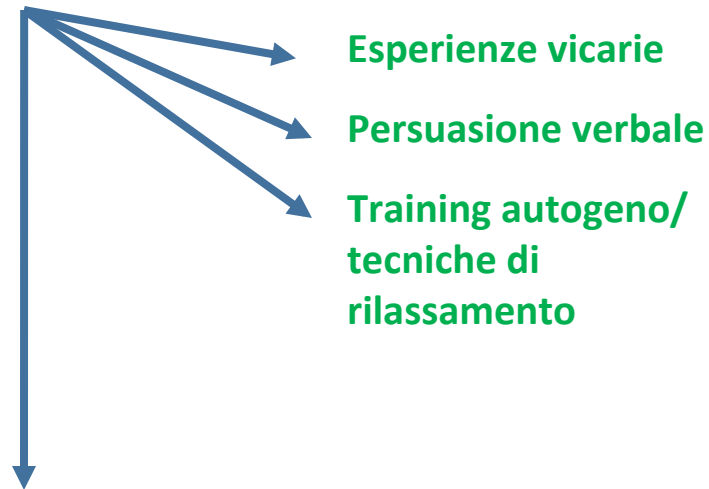
Il gioco interno impone degli ostacoli attraverso la mente che non permettono il pieno utilizzo del proprio potenziale o di quello del team.

# AUTOEFFICACIA



**Convinzione di saper fare una cosa**

# ALLENAMENTO



**Esperienze di  
successo personali**

# TECNICA

## VISUALIZZAZIONE

Ponte sul futuro  
per nuova  
performance sfidante



Contenimento stress:  
eu stress nostro alleato

Self Talk: pensieri utili

**Attivazione della  
convinzione profonda  
di essere in grado  
di fare una cosa**

**MULTISENSORIALITA'**

**ASSOCIAZIONE**

**VISIONE POSITIVA**

*Presentazione progetto al Direttore Generale  
Vorrei sentirmi pieno di carica e vincente  
Come quando facevo le gare di corsa*

## LA PIRAMIDE

**FISIOLOGIA**

**SELF TALK**

Sala riunioni. Seduto comodo con le spalle rilassate, seguo con attenzione chi mi parla. Sorridente, buon livello di energia ed entusiasmo. Attento al contesto e flessibile. Energico, trasmetto sicurezza e fiducia.

Il battito del cuore mi dà il ritmo, mi sento potente. Sento l'energia in testa e nelle gambe. Cammino attorno al tavolo spiegando.

Spalle erette, testa alta, tranquillo concentrato, pronto a rispondere alle domande

**TIE'!!**

Sono preparato, ho lavorato tanto e nei dettagli. Spiego tutto evidenziando che gli investimenti porteranno un incremento del fatturato superiore a quello dello scorso anno, nonostante crisi. Devo "bucare" essere convincente, nonostante chi rema contro,

Progetto farà il bene dell'azienda, dei dipendenti e il mio

Sono capace di comunicare in modo sintetico e chiaro

Chi mi conosce direbbe:

Vai tranquillo, sei in grado di farlo sei all'altezza!

**FOCUS**

Approvazione del progetto (con i complimenti)

Devo spiegare bene il progetto, soprattutto nelle parti più innovative ed ottenere la fiducia del Direttore

Devo rimanere concentrato, devo comunicare nel modo giusto i giusti contenuti. So farlo.