

Sempre un passo avanti.

Dai un'accelerata alle tue competenze da coach

Se osservo me stessa e i miei colleghi vedo delle persone molto attente agli altri, che ragionano con il cuore. Ci sentiamo sempre in fase di apprendimento, ci mettiamo del coraggio nel far bene il nostro lavoro, per essere coach migliori ed efficaci. Ci appassioniamo alla scoperta del potenziale umano e nel migliorare la qualità della vita, nostra e degli altri. E' da conversazioni di gruppo, oltre che da letture e ricerche specifiche, che emergono quattro consigli fondamentali per accelerare le proprie competenze da coach.

1. Il riconoscimento

Il riconoscimento avviene riflettendo su "chi è" il cliente in confronto a "cosa fa". Questo è uno degli strumenti più potenti nel kit di pronto intervento del coach. Non facile da usare, per nulla. I modelli sono pochi, non siamo abituati a vedere e sentire l'essere, piuttosto che il fare. Ad esempio, invece di ringraziare il cliente per essersi presentato all'appuntamento in orario, potremmo dirgli: "Apprezzo il tuo comportamento coerente con i tuoi valori di integrità e responsabilità, perché hai mantenuto la promessa di arrivare all'orario concordato". In questo modo si dà valore alla qualità della persona, che predica come razzola.

2. La trasformazione

Se la conversazione non si orienta sul "chi", non stiamo facendo coaching. Se il cliente cambia il "cosa" fa o il "come" lo fa, sarà contento nel breve; ha agito, ha visto un nuovo risultato, crede di aver introdotto un cambiamento significativo. A lungo termine, tuttavia, non avrà prodotto un cambiamento fondamentale perché il nucleo della faccenda non è stato toccato. Per arrivarci, il coach deve portare la conversazione più a fondo, toccando sensazioni ed emozioni, ad esplorare ciò che il coachee crede ed ha valore, per arrivare alle ragioni dell'esistenza. Quando il cliente prova ad esplorare l'essenza del nucleo ed osserva i fatti attraverso queste lenti, può succedere che cambi prospettiva e orientamento del proprio modo di pensare.

3. Gli specchi

Il cliente può essere uno specchio anche per il coach. Questa è una grande risorsa per accelerare le proprie competenze da coach. Se identifichiamo il nucleo dei problemi più ricorrenti, ci rendiamo conto che si parla spesso di fiducia, riconoscimento, sospendere il giudizio, cercare approvazione, ascoltare, mettere da parte il proprio ego, essere affidabili. Pensiamoci: ciò non è vero anche per noi coach? Se ad esempio ci domandiamo "Come dimostro di essere affidabile?", le risposte che ne ricaviamo ci aiuteranno a diventare coach migliori.

4. Sospendere il giudizio

Ahia! Ho toccato un tasto sensibile, ne sono certa. La sfida è grande, a tutti i livelli. Non possiamo stabilire e mantenere fiducia se comunichiamo il nostro giudizio, anche se positivo. Senza fiducia e sicurezza nella relazione, apprendimento, crescita e trasformazione non avvengono. In effetti, la mente umana è una macchina che produce giudizi e non è ragionevole pensare di interrompere l'automatismo. Possiamo però abbassarne il volume e renderlo silenzioso. Come? Concentrando l'attenzione sul coachee, ascoltando con il cuore e con la mente. Mantenendo il suo punto di vista, seguendo il suo ragionamento, ascoltando tra le parole. E' importante sospendere ogni genere di giudizio, positivo o negativo che sia. La forma positiva può esprimersi con "Buona idea!" e creare un messaggio di approvazione. Meglio dichiarare: "Vedo che la tua idea ti appassiona".