



Un giovane (si fa per dire) collega, di recente avvicinamento al coaching, condivide sensazioni interessanti:

Studiare gli strumenti per il coaching ti rende istintivamente sensibile a cose che prima non vedevi.

Domenica è successo appunto ciò. Voglio dire: ho colto il significato complessivo (cosmico) di qualcosa che è successo, anzi: che **NON** è successo. Ed è stata una chiave di lettura riassuntiva della mia vita passata, e propulsiva per la mia vita presente e futura.

Ho pranzato dai miei, e i presenti erano: mia moglie e i miei figli, mio padre, mia madre, mia zia zitella e mia nonna materna. Praticamente il nido in cui sono nato e cresciuto. Il gruppo, l'ambiente, la famiglia che mi ha accudito e modellato dal giorno della mia nascita.

Ebbene.

Nel pomeriggio ho realizzato che:

Nel corso del pranzo io ho detto le seguenti cose:

- sono stato in Scandinavia, ho anche mangiato il filetto di alce
- Giorgio ha cominciato il suo primo campionato di calcio
- Matilde ha preso un 10 in francese
- sabato prossimo andiamo a vedere l'acquario a Genova

e forse qualche altra cosa di questo genere, riguardanti ora l'uno ora l'altro membro della famiglia.

Ebbene.

A tutte queste frasi, che sono potenziali incipit di altrettanti discorsi, NESSUNO ha detto NIENTE. C'era da chiacchierare per una settimana, ma dopo che io pronunciavo la frase, raccoglievo reazioni consistenti in cenni con il capo e qualche "mmhh".

Fine.

Io avrei avuto piacere di condividere un sacco di cose con loro: il viaggio in Scandinavia, la partita di Giorgio, il successo di Matilde.

Niente.

Non importa niente a nessuno.

Sono mancate - **da (aspirante) coach ho notato questa cosa (strategica)** - sono mancate **LE DOMANDE.**

Le domande sono il principale strumento del coach. Perché il coach è una persona che si interessa agli altri, e il primo passo in cui si concretizza questo "interessarsi di" è porre domande. Domande che raccolgono il filo e rilanciano il discorso, aprono la conversazione. Fondano la relazione interpersonale.

Risultato: ho impiegato decenni a imparare a relazionarmi con le persone, ho dovuto studiare apposta per questo. Ma un vero coach aggiunge sempre la domanda: **che cosa hai imparato?** Ho imparato a prestare la massima attenzione alle dinamiche interpersonali, ai bisogni di comunicazione, di condivisione, di rassicurazione. Ho imparato cose che sono molto utili al coach, e a chiunque voglia aiutare le altre persone a relazionarsi meglio con chiunque.

Ecco che cosa NON è successo domenica: non ci sono state domande.

Un pranzo illuminante: sapere da dove veniamo per capire chi siamo e dove possiamo andare.

.....

Grazie giovane (si fa per dire) collega, condividere le tue emozioni, far emergere un lembo di coscienza che ti consentirà di accrescere la tua conoscenza del coaching, è un atto di grande generosità.

p.s. Questo giovane (si fa per dire) collega, tra l'altro, è uno scrittore sopraffino: chi volesse conoscerlo non ha che da chiedermi l'indirizzo, che qui non riporto per questioni di confidenzialità (ricordate? È una delle competenze del coaching, tra le più quotate!)

*Marina Fabiano
www.coachingstudio.it*