

*Marina Fabiano* è una delle veterane del coaching in Italia.

Grazie alla sua bravura professionale che l'ha resa nota, grazie alla sua instancabile attività nell'ambito della Federazione Italiana Coaching e, non ultimo, grazie alla sua autentica e trascinate passione per la disciplina, Marina Fabiano è stata le principali artefici della diffusione del coaching in Italia.

Il suo blog (<http://coachingstudio.it/>) è un punto di riferimento e di incontro per tutti noi coach professionisti.

*Luisa Adani* è una delle più attente osservatrici del mercato del lavoro in Italia.

Giornalista dotata, è capace di analizzare con straordinaria competenza e di rendere accessibile a tutti, sotto forma di manuali ricchi di informazioni e di suggerimenti, il mercato del lavoro nell'Italia di oggi, cogliendo con lucidità trend ed opportunità di carriera.

Il risultato della loro collaborazione non poteva che essere il primo efficace "how-to" del coaching, scritto per coach, in italiano.

Di sicuro le autrici centrano in pieno l'obiettivo che si propongono di creare "**uno strumento pratico, un manuale semplice e agile, completo nei riferimenti e ricco di strumenti, questionari e check list**".

Il libro è una miniera d'oro per l'aspirante coach ma anche per il coach esperto.

Scritto in un linguaggio estremamente chiaro, con una impaginazione che ne facilita la lettura, il libro è un manuale di riferimento dove ogni singolo passo per la instaurazione di una efficace relazione di coaching viene presentato in tutte le sue articolazioni pratiche – da come impostare il contratto a come gestire le ambiguità nei rapporti tra cliente e committente, fino a dettagli importanti quali il darsi del tu o meno.

In particolare due elementi rendono questo manuale una gemma che sa unire la praticità e la coerenza logica con la facilità di lettura, cosa non facile: il **tono colloquiale** e la **coerenza nel parlare di coaching in modalità coaching**.

Il **tono colloquiale** traspare nella modalità di presentazione di tecniche di coaching anche raffinate: sempre presentate in modo semplice, spesso con schemi o tabelle di esemplificazione, e arricchite da elementi narrativi, quali un esempio, una storia, una vignetta di coaching. Le storie sono gustose di per sé, come la pre-prefazione, in realtà la testimonianza di un "manager convertito", "dedicata agli scettici, a quelli che dicono: "coaching? Non ne ho bisogno, grazie."

La **coerenza** si trova nel modo di scrivere delle autrici, con il frequente ricorso all'uso delle domande per rendere il lettore attivo partecipe nella esplorazione del coaching. Ad esempio, la parte "15 domande per introdursi al coaching" è un vero e proprio vademecum al coaching, con importanti distinzioni, dove il chi, quando, come e perchè del coaching viene presentato con molta chiarezza - eppure questa completa introduzione, che potenzialmente potrebbe richiedere un pesante tomo per la sua trattazione, si legge molto scorrevolmente e piacevolmente, in quanto ogni elemento viene presentato nella sua essenzialità sotto forma di

domande molto concrete e di risposte altrettanto concrete e pragmatiche.

Se è vero che, come chiariscono le autrici, "il coaching è disegnato sulle esigenze del coachee, non del coach", è altrettanto vero che le autrici rimangono coerenti allo spirito del coaching disegnando il libro sulle esigenze del lettore - coach.

Il libro **accompagna** il coach passo dopo passo nella strutturazione di un percorso di coaching con un cliente. Per ogni sessione vi è un capitolo dedicato che spiega nel dettaglio come svolgere quella specifica sessione. Troviamo quindi un capitolo preliminare per la fase di preparazione, l'accordo ed il contratto (con preziosissimi suggerimenti su come gestire il rapporto cliente - committente - azienda); un capitolo su come gestire il primo incontro, dedicato al fare la fotografia della situazione attuale; un capitolo per il secondo incontro, dedicato alla ricerca dell'obiettivo; un capitolo per il terzo incontro, dedicato alla valutazione delle alternative; un capitolo per il quarto incontro, per la strutturazione del piano di azione; un capitolo per il quinto incontro dedicato al feedback; ed infine un capitolo per il sesto ed ultimo incontro, dedicato alla valutazione ed al commiato.

Già questo schema è un modello per il coach: è così implicitamente molto chiaro a che cosa deve mirare il coach nella prima sessione, nella seconda sessione, e così via.

Viene poi spiegato nei dettagli che cosa deve fare o dire il coach in ciascuna sessione: dettagliate scalette, liste di domande, esempi, schede per la raccolta dati e checklist guidano il coach nella conversazione, fornendo strumenti pratici per implementare le competenze che vengono spesso insegnate al coach in modo teorico ma con poche o nessuna indicazione per la loro applicazione. Tali competenze chiave, quali l'ascolto, il feedback, l'arte del fare domande, ecc. vengono pure richiamate dal manuale in modo essenziale e chiaro, fornendo quindi quel legame fra teoria e pratica che rende questo manuale unico.

Se la guida, pratica e chiara, alla conduzione di un coaching è il piatto forte di questo libro, l'aperitivo è degno di quello che segue: il primo capitolo fornisce una introduzione al coaching, molto agile, seguita da una serie di considerazioni rilevanti per sapersi orientare nel mondo del coaching, ed in particolare nel mondo del coaching rivolto alle aziende.

Non manca poi il dessert, con il capitolo finale su "come diventare coach" che chiarisce gli standard professionali e i criteri di eccellenza per il coach.

E la ciliegina sulla torta sono le appendici:

- i "documenti operativi", 15 pagine di schede e checklist a supporto dell'attività di coaching - dal "profilo del cliente" al "piano di sviluppo" fino al "giornale del coach" e alla checklist di percorso, valutazione inclusa
- la "offerta / proposta / contratto", dove il coach trova esempi di offerta e di contratto già belli e fatti
- le "situazioni appiccicose", situazioni difficili o ambigue che si possono verificare nella pratica di coaching e come venirne fuori; un testamento alla abilità e alla esperienza da coach di Marina.



Sul finire degli anni '90, quando mi sono avvicinato al coaching, ho avuto modo di apprezzare la pragmaticità degli americani utilizzando le varie schede e checklist a supporto della attività di coaching che erano fornite dalla Coach University. Anche se troppo aride, davano risposte concrete ad esigenze reali.

Dieci anni dopo, è bello vedere un manuale italiano che riesce a dare risposte altrettanto concrete alle esigenze dei coach senza rinunciare alla vitalità della pratica, condensando in forma narrativa e gradevole anni di esperienza delle autrici sul campo.

Paolo Terni  
[www.paoloterni.com](http://www.paoloterni.com)  
Business Performance Solutions: Assessment, Training & Coaching